

Петр Яковлев

ГЛОБАЛЬНЫЕ ГОЛОВОЛОМКИ:

**ИБЕРОАМЕРИКА
В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ**



ИНСТИТУТ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

INSTITUTO DE LATINOAMÉRICA
ACADEMIA DE CIENCIAS DE RUSIA

Instituto de Latinoamérica
Academia de Ciencias de Rusia

Petr P. Yákovlev

**ROMPECABEZAS GLOBALES:
IBEROAMÉRICA
EN EL MUNDO CAMBIANTE**

Moscú



2020

Институт Латинской Америки
Российской академии наук

П.П. Яковлев

**ГЛОБАЛЬНЫЕ ГОЛОВОЛОМКИ:
ИБЕРОАМЕРИКА
В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ**

Москва



2020

УДК 324, 327, 338, 339

ББК 65, 66

Гло 547

Рецензенты:

*член-корр. РАН В.М. Давыдов, к.полит.н. А.Н. Пятаков,
к.э.н. Д.В. Разумовский, к.э.н. Л.Н. Симонова*

П.П. Яковлев. Глобальные головоломки: Иberoамерика в меняющемся мире. – М.: ИЛА РАН, 2020. – 515 с.

Petr P. Yákovlev. Rompecabezas globales: Iberoamérica en el mundo cambiante. – Moscú: ILA ACR, 2020. – 515 p.

Petr P. Yakovlev. Global Puzzles: Ibero-America in the Changing World. – Moscow: ILA RAS, 2020. – 515 p.

ISBN 978-5-6043459-6-2

DOI: 10.37656/978-5-6043459-6-2

В монографии рассматриваются ключевые экономические и социально-политические проблемы иберийских (Испании и Португалии) и латиноамериканских государств, тесно связанных между собой и образующих огромное ибероамериканское транснациональное пространство. Значительное внимание уделено участию ибероамериканских стран в процессах глобализации, их отношениям с США, Россией, Китаем, Европейским союзом. Книга предназначена как экономистам-международникам, так и всем читателям, интересующимся вопросами глобализации и происходящими переменами в системе мирохозяйственных связей.

La monografía examina los principales problemas económicos y sociopolíticos de los estados ibéricos (España y Portugal) y latinoamericanos, que están estrechamente relacionados y juntos forman enorme espacio transnacional iberoamericano. Se presta mucha atención a la participación de los países iberoamericanos en los procesos de globalización, sus relaciones con Estados Unidos, Rusia, China, la Unión Europea. El libro está dirigido a economistas profesionales, así como a todos los lectores interesados en los problemas de la globalización y los cambios en el sistema de relaciones económicas mundiales.

The monograph examines the key economic and socio-political problems of the Iberian (Spain and Portugal) and Latin American states, which are closely related to each other and form a vast Ibero-American transnational space. Much attention is paid to the participation of Ibero-American countries in the processes of globalization, their relations with the United States, Russia, China, and the European Union. The book is intended for international economists and all readers interested in globalization and the changes taking place in the system of world relations.

ISBN 978-5-6043459-6-2

DOI: 10.37656/978-5-6043459-6-2

© П.П. Яковлев, 2020

© ИЛА РАН, 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

АННОТАЦИЯ	7
ПРЕДИСЛОВИЕ	9
Ибероамерика: перелом трендов на пути в XXI век (в жанре введения)	13
РАЗДЕЛ 1. ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ ПЕРЕМЕН НА ПИРЕНЕЙСКОМ ПОЛУОСТРОВЕ	23
Глава 1.1. Испания: посткризисная модель развития.....	24
Глава 1.2. «Прогрессистская коалиция» и «черный лебедь» COVID-19.....	55
Глава 1.3. Португалия: реалии демократического периода.....	83
Глава 1.4. Императивы сближения иберийских государств.....	110
РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В ЛАБИРИНТЕ СТРУКТУРНЫХ ПРОБЛЕМ	131
Глава 2.1. Региональный алгоритм и страновые модели участия в глобализации.....	132
Глава 2.2. Мультилатинас «go global».....	168
Глава 2.3. Латиноамериканские страны в борьбе за «черное золото».....	181
Глава 2.4. Как обеспечить форсаж экономического роста?.....	219
РАЗДЕЛ 3. ИБЕРОАМЕРИКАНСКОЕ ПОЛИТИЧЕСКОЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: ЭТАПЫ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ	243
Глава 3.1. Курс на создание сообщества иберийских и латиноамериканских наций.....	243

Глава 3.2. Ибероамериканский проект в полосе испытаний.....	269
РАЗДЕЛ 4. КРУТЫЕ МАРШРУТЫ КОНФЛИКТНОЙ МНОГОПОЛЯРНОСТИ.....	303
Глава 4.1. Вектор включения Испании в «коллективный Запад».....	304
Глава 4.2. Португалия: дипломатия по всем азимутам.....	329
Глава 4.3. Гибридная война США и КНР в Латинской Америке.....	344
Глава 4.4. Реформа системы североамериканской интеграции.....	374
РАЗДЕЛ 5. РОССИЯ – ИБЕРОАМЕРИКА: ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРАГМАТИЗМ.....	405
Глава 5.1. Тенденции российско-испанского сотрудничества.....	405
Глава 5.2. Динамика российско-португальских отношений.....	437
Глава 5.3. Российская Федерация и страны Латинской Америки.....	455
Глава 5.4. Приоритеты продвижения российской несырьевой продукции на латиноамериканские рынки.....	476
Шансы Иberoамерики в формирующейся полицентричной миросистеме (вместо заключения)	505

АННОТАЦИЯ

Данная монография охватывает ключевые проблемы экономического и социально-политического положения ибероамериканских государств на современном этапе, анализирует их место и роль в глобальной экономике и международной политике. Специальное внимание уделено воздействию кризисных потрясений последних десятилетий на страны Иberoамерики: последствиям мирового кризиса 2008-2009 гг. и пандемии COVID-19.

В первом разделе рассмотрены результаты общественно-го развития иберийских государств (Испании и Португалии) в демократический период, показаны основные достижения в экономике и социальной сфере, особенности политического процесса, дана оценка усилиям Мадрида и Лиссабона, направленным на сближение национальных хозяйственных систем.

Главы второго раздела посвящены анализу многообразных проблем экономического развития стран Латинской Америки и Карибского бассейна. Материалы раздела дают оценку роли региона на различных этапах глобализации, анализируют становления латиноамериканского транснационального бизнеса, позиции Латинской Америки на международных сырьевых рынках, перспективы региональной модернизации.

В третьем разделе внимание автора сфокусировано на траектории формирования ибероамериканского политического и экономического пространства. Показаны как положительные итоги этого сложного и противоречивого процесса, так и его «узкие места» и нерешенные вопросы.

Четвертый раздел посвящен международным отношениям стран Иberoамерики. В центре исследования – магистральные направления внешней политика Испании и Португалии, а также особенности геоэкономического и геопо-

литического положения латиноамериканских государств, в частности, их отношений с США и Китаем.

В главах пятого раздела рассматривается широкий круг вопросов взаимодействия Российской Федерации со странами Иberoамерики. Выделены приоритетные сферы и формы сотрудничества, указаны главные проблемы и сформулированные конкретные рекомендации по наращиванию сотрудничества РФ с иberoамериканскими государствами.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящая книга появилась на свет, как своего рода обобщение работ автора (преимущественно статей в научных журналах), по проблемам стран Ибероамерики, которая в силу исторических, социокультурных, языковых, гуманитарных и многих других факторов во всем многообразии их проявлений достаточно органично включает в себя Испанию и Португалию, а также государства Латинской Америки, или, как нередко обозначают этот район мира – Латинско-Карибской Америки (ЛКА). Связи государств Пиренейского полуострова и ЛКА настолько прочны и многогранны, что позволяют ставить вопрос о тенденции к формированию ибероамериканского политического и экономического пространства, своего рода макрорегиона, попыткой создания которого стал проект Ибероамериканского сообщества наций.

Тот факт, что отдельные части данной монографии публиковались в том или ином виде и получили отклики коллег, дало автору возможность усилить и уточнить аргументацию, расширить исследовательский диапазон. Иначе говоря, монография – отнюдь не простое собрание ранее опубликованных трудов, а, как правило, их переосмысление и актуализация с позиций сегодняшнего дня, с учетом тех глобальных, региональных и страновых тенденций, которые набирают силу и, по нашему мнению, будут определять место и роль Ибероамерики в глобальной экономике и мировой политике, в сложных и противоречивых явлениях, развивающихся в динамично меняющемся мире, в контексте формирующегося на наших глазах далеко не однозначного многополюсного миропорядка, контуры которого еще не конца определились.

Реальность Ибероамерики соткана из множества экономических и социально-политических нитей. Цель данной

книги – исследовать главные из них, выявить основные факторы, которые будут иметь существенное влияние на будущее этого макрорегиона. В отличие от многих других работ автора, эта книга не только строго предметный нарратив (предмет – Ибероамерика), но и выборка актуальных глобальных проблем, сюжетов и вызовов, не имеющих простых ответов и прочно завязанных на интересы ибероамериканских государств.

В центре внимания проведенного исследования – проблемы участия этих стран в процессах глобализации на различных ее этапах, а также наиболее существенные вопросы современного периода экономического развития ибероамериканского мира. Вместе с тем, признавая тесную связь экономики и политики, автор не мог полностью абстрагироваться от ключевых социально-политических сюжетов, их влияния на общественную эволюцию Ибероамерики.

Книга – остро актуальная, обращенная в настоящее и будущее. Ее хронологические рамки преимущественно охватывают первые десятилетия XXI века, до кровей заполненные исключительно важными, разнонаправленными и одновременно драматическими событиями. Именно в этот период ибероамериканские страны прошли через этап диверсификации своих международных отношений, беспрецедентно расширили пространство внешнеполитических и внешнеэкономических связей, пережили времена значимого общественного подъема и сильных финансово-экономических и социально-политических потрясений, не раз оказывались в тисках кризисов и в эпицентре *«идеального шторма»*, вплотную столкнулись с жестким императивом проведения структурных и институциональных реформ. Целый ряд ибероамериканских государств вошел в число стран, максимально пострадавших от пандемии COVID-19.

Сегодня, в начале третьего десятилетия XXI в. Ибероамерика вновь сталкивается с многочисленными внутрен-

ними и внешними вызовами, напряженно ищет способы преодоления тяжелых социально-экономических последствий коронакризиса, стоит «на низком старте», на пороге очередных общественных перемен. Главным объектом научного анализа в книге закономерно становятся нерешенные застаревшие проблемы и новые противоречивые явления, подлинная экзистенциальная *квадратура круга*, представляющая собой неотъемлемую часть огромной *глобальной головоломки*.

При этом по ряду принципиальных вопросов среди отечественных и зарубежных специалистов наблюдается широкий разброс взглядов. В конечном счете, палитра споров маститых ученых сводится к оценке результатов, уровня и характера социально-экономического развития ибероамериканских государств, а также их места на современной геоэкономической и геополитической карте мира и перспектив адаптации к процессу происходящей *постковидной глобальной перестройки*.

Вот по указанным сюжетам автор этих строк и высказывает в настоящей монографии собственную (не претендующую на истину в последней инстанции) точку зрения, полностью отдавая себе отчет в том, что проблемы ибероамериканистики чрезвычайно сложны и многообразны, поскольку существуют на стыке целого ряда общественных наук: экономики, политологии, социологии, культурологии, регионоведения, глобалистики.

В основу проведенного исследования положены разнообразные официальные документы, обширный фактологический и статистический материал, а также труды зарубежных и отечественных ученых, значительная часть которых – коллеги автора по многолетней работе в Институте Латинской Америки (ИЛА) РАН. При этом многие основополагающие иностранные источники впервые вводятся в оборот российской академической литературы. Размещая в конце

каждой главы *ключевые тезисы*, автор стремился дать отточено звучащие формулировки, отражающие главное содержание соответствующего сюжета.

Исследование предназначено, главным образом, специалистам в области международных торгово-экономических и политических отношений, но его адресатом являются все читатели, интересующиеся мировыми процессами, проблемами глобализации, формирования новой системы мирохозяйственных связей, состоянием и перспективами отношений Российской Федерации с иберийскими и латиноамериканскими государствами. Словом, всеми ключевыми аспектами, определяющими место и роль Иberoамерики в динамично меняющемся мире.

ИБЕРОАМЕРИКА: ПЕРЕЛОМ ТРЕНДОВ НА ПУТИ В XXI ВЕК

(в жанре введения)

Нам, ибероамериканистам старшего поколения (тем, кто работает в науке добрых полвека, а то и больше), выпал завидный научный жребий: быть свидетелями нескольких значимых *переломов трендов* – исторических поворотов в иберийских и латиноамериканских странах, происходивших на разных уровнях и в различных формах, носивших порой противоположную политико-идеологическую окраску, но всегда кардинально менявших привычный облик этих государств, корректирующих их позиции и роль в мировой экономике и политике, место в процессах глобализации.

Указанные повороты зачастую были настолько значительными, что, без преувеличения, приковывали к себе всемирное внимание, помещались в фокусе жарких теоретических дискуссий и приоритетного международно-политического дискурса, ставили перед отечественными профессионалами научного знания непростые задачи осмысления и интерпретации складывающейся новой (часто – противоречивой и неоднозначной) реальности, а на этой когнитивной основе – выхода на принципиально важные глобальные вопросы современности, проблемы, непосредственно связанные с продвижением на мировой арене стратегических интересов сначала Советского Союза, а затем – Российской Федерации.

Прежде всего, включив историческую память, расставим вехи в траектории развития ибероамериканских стран, ретроспективно рассмотрим реперные точки их опыта общественных трансформаций за последние полвека и кратко (пунктиром) охарактеризуем основные переломные моменты. Подчеркнем, что в этот период ход исторического времени на Пиренейском полуострове и в Латинской Америке резко ускорился, Ибероамерика вступила в эпоху *быстрой*

политики, когда в течение нескольких десятилетий перемены буквально следовали одна за другой¹.

Первый социально-политический поворот в латиноамериканском регионе, прочно запечатленный в общественном сознании, был связан с Кубинской революцией и запуском администрацией Дж. Кеннеди широко разрекламированной программы «*Союз ради прогресса*». Этот сдвиг произошел в самом начале 1960-х гг., был отмечен лобовым и бескомпромиссным столкновением революционной (с ориентацией на строительство социалистического общества) и буржуазно-реформистской моделей развития и обозначил выход региона из зоны международно-политической полутьмы в бурные воды геополитики второй половины XX века. Два десятилетия Латинскую Америку (ее не случайно тогда называли «*Пылающим континентом*») сотрясали революции и контрреволюции, военные перевороты и партизанские войны, массовые движения протеста и жестокие репрессии властей. Итогом этого бурного исторического отрезка времени явилось закрепление Кубы в роли ключевого военно-политического союзника и экономического партнера СССР в Западной полушарии, но одновременно последовал разрыв американо-кубинских дипломатических и торгово-экономических отношений, а вслед за этим – почти полная изоляция Острова свободы в ЛКА и проведение в странах региона спонсируемых Соединенными Штатами хозяйственных реформ, оставивших после себя обновленный экономический пейзаж и подготовивших будущие социально-политические трансформации.

С событиями вокруг Кубы был связан и Карибский ракетный кризис (октябрь 1962 г.), ставший кульминацией холодной войны, апогеем глобального военно-политического

¹ Испания и Португалия в эпоху глобальных трансформаций (отв. ред. Н.М. Яковлева). М.: ИЛА РАН, 2017; Мартынов Б.Ф. История международных отношений стран Латинской Америки (XX – начало XXI вв.). М.: НАВОНА, 2008.

противостояния СССР и США, поставивший человечество на грань ядерного Армагеддона. Совместными усилиями Кремля и Белого дома кризис был купирован, но напряженные отношения Вашингтона с Гаваной сохранились, а попытки перекрыть Кубе кислород (в частности, с помощью торгово-экономического эмбарго) продолжали отравлять международную атмосферу в Западной полушарии и на десятилетия служили той призмой, сквозь которую многие латиноамериканцы оценивали политику Соединенных Штатов в регионе². Можно сказать иначе: противостояние Кубы и США на долгие годы «взломало» межамериканское политическое пространство.

В 1960 г. с учреждением Центральноамериканского общего рынка был дан старт интеграционным процессам в регионе. С того момента и до сегодняшнего дня в Латинской Америке возникло порядка 30 различных межгосударственных организаций, ставивших целью расширение торговых обменов, объединение экономических усилий латиноамериканских стран и их политико-дипломатическое сближение³. Развитие интеграции, по замыслу ее сторонников, должно было вызвать кумулятивный эффект: через наращивание внутрирегионального сотрудничества обеспечить ускорение хозяйственного роста и модернизацию национальных производственных структур. Однако интеграционный процесс протекал вяло, в чем проявилось патологическое отсутствие стратегического видения, которое отличало большинство авторитарных правителей и военные режимы, утвердившиеся во многих странах региона.

Иначе разворачивались события на Пиренейском полуострове. В середине 1970-х годов в иберийских странах произошли коренные политические трансформации, от-

² Подробнее см.: Микоян С.А. Анатомия Карибского кризиса. М.: Academia, 2006.

³ Los desafíos del desarrollo en América Latina. Dinámicas socioeconómicas y políticas públicas. Paris, Institut des Ameriques, enero de 2014. P. 65.

крившие путь к глубоким социально-экономическим переменам и кардинально изменившие место и роль Мадрида и Лиссабона в системе международных отношений. В апреле 1974 г. «*Революция гвоздик*» покончила с диктаторским режимом в Португалии и ознаменовала начало мощной волны демократизации, захватившей десятки стран в Европе и Латинской Америке. Встав на траекторию демократического развития, Португальская Республика в исторически короткие сроки из отсталой европейской окраины и одряхлевшей колониальной империи превратилась в современное государство с консолидированными политическими институтами и рядом эффективно функционирующих высокоразвитых отраслей экономики⁴.

В 1975 г. после смерти диктатора Ф. Франко собственный вариант общественных преобразований выбрала Испания, что приобрело контуры *тройного трансформационного перехода*: строительство демократической политической структуры; формирование либеральной хозяйственной системы; включение в глобальную экономику на основе открытой макроэкономической модели. Как исключительно точно отмечалось в коллективной монографии сотрудников ИЛА РАН, «долго сдерживавшийся потенциал перемен стал реализовываться с калейдоскопической быстротой...»⁵. Благодаря этому Королевство Испании уже к началу XXI в. стало примером в целом успешно проведенной комплексной национальной модернизации.

В Латинской Америке начало второму переломному периоду (рубеж 1970 – 1980-х гг.) положил процесс либерализации, который смёл с политической карты дискредитировавшие себя диктаторские режимы и открыл (впервые в истории региона) эпоху сравнительно устойчивого демокра-

⁴ Яковлева Н.М. Португалия: история политической модернизации. М.: ИЛА РАН, 2016. С. 80-83.

⁵ Испания: траектория модернизации на исходе двадцатого века (под ред. В.М. Давыдова). М.: ИЛА РАН, 2006. С. 13.

тического развития. Принципиально позитивное значение имел переход к конституционной форме правления крупнейших южноамериканских стран – Аргентины и Бразилии, имевший мультипликативный политический и демонстрационный эффект в региональном масштабе. Сложнее развивались дела в экономике, ставшей объектом рискованных экспериментов и «нырявшей» из кризиса в кризис. Вслед за «потерянным десятилетием» 1980-х пришли турбулентные 1990-е годы. В хозяйственной сфере этот период ознаменовался жесткими рыночными реформами, открытием ранее закрытых национальных экономик, отходом от десятилетиями проводившейся политики импортозамещения, доминированием концепций и практик неолиберализма, попытками «изгнать» государство из экономической жизни и перекроить производственные структуры региона по лекалам *Вашингтонского консенсуса*. Именно тогда регион стал интенсивно втягиваться в процессы глобализации⁶.

Параллельно в Латинской Америке были предприняты шаги по оживлению региональной интеграции. Впавший в спячку в 1970-1980-е годы латиноамериканский регионализм в десятилетие 1990-х заметно активизировался. Ключевым событием явилось создание в 1991 г. *Общего рынка юга* (МЕРКОСУР), объединившего Аргентину, Бразилию, Парагвай и Уругвай. Другой знаковой новеллой этого периода стало рождение иberoамериканского объединительного проекта – начало регулярных (долгое время – ежегодных) *Иberoамериканских саммитов* – встреч глав государств и правительств иберийских и латиноамериканских стран. И еще одним важным «штрихом к портрету» явилось подписание в декабре 1992 г. *Североамериканского соглашения о зоне свободной торговли* (НАФТА) с участием США, Канады и Мексики. Тем самым Вашингтон непосредственно

⁶ Яковлев П.П. Перед вызовами времени. Циклы модернизации и кризисы в Аргентине. М.: Прогресс-Традиция, 2010. С. 110-133.

вмешался в интеграционные процессы в Латинской Америке и не без успеха попытался «оттянуть» на себя экономику одной из крупнейших стран региона, расширив тем самым поле торговой, финансовой и производственной деятельности собственных бизнес-структур.

Противоречивый характер носили макроэкономические последствия рыночных реформ 1990-х годов в Латинской Америке, поэтому их трудно подвести под общий знаменатель. С одной стороны, неолиберальные трансформации стали своего рода *шоковой терапией* для экономики и бизнеса, заставили их перестроиться, стать более конкурентоспособными. ЛКА на ряде направлений ощутимо продвинулась вперед, в регионе окрепли новые перспективные отрасли промышленности и сельского хозяйства, повысилось качество местной продукции, вырос экспорт. В известной мере произошло то, что Йозеф Шумпетер называл *«созидательным разрушением»*. Вместе с тем, процесс модернизации возглавили транснациональные корпорации и банки (ТНК и ТНБ) США, Западной Европы и Японии, которые извлекли максимальные выгоды из проведенных структурных преобразований и существенно укрепили свои позиции в латиноамериканской экономике, приняв активное участие в приватизации государственных предприятий и выдавливая частный национальный капитал из ключевых и наиболее рентабельных отраслей. Латиноамериканским народам пришлось заплатить высокую социальную цену за неолиберальную передозировку и «приобщение» к глобальным правилам игры.

Третий переломный период (пожалуй, самый короткий) родился на рубеже тысячелетий. Его «повивальной бабкой» стал фактический провал рыночно ориентированной модели развития в ее латиноамериканской версии, самым ярким

⁷ Латинская Америка на пути экономической модернизации (отв. ред. Л.Н. Симонова). М.: ИЛА РАН, 2013. С. 22-24.

проявлением чего явился крупнейший в мировой истории аргентинский дефолт по суверенным долгам 2001 г., разделивший экономическую траекторию региона на «до» и «после». В данной связи заметим, что мясорубка кризиса качнула общественные настроения и стала отрезвляющим моментом, развеявшим неолиберальные иллюзии, заставила правящие круги и бизнес-сообщество большинства латиноамериканских стран в корне пересмотреть многие устаревшие догмы, отказаться от не оправдавших себя макроэкономических рецептов. Скажем жестче: неолиберальная модель «сломалась» на кризисе 2001-2002 годов. В Латинской Америке произошел почти тотальный пересмотр стратегической перспективы, начался поиск альтернативных вариантов подъема национальных экономик, новых схем региональной интеграционной архитектуры и отношений с окружающим миром⁸. Регион столкнулся с новыми, еще более сложными головоломками.

В значительной степени по другому сценарию развивалась ситуация в иберийских странах. Начало XXI столетия Испания и Португалия встретили на волне значимых хозяйственных и социально-политических успехов. Вплоть до мирового воспроизводственного кризиса 2008-2009 гг. иберийские экономики демонстрировали устойчивый рост, сопровождавшийся ощутимым повышением жизненного уровня основной массы населения. Особенно впечатляющих результатов добилась Испания, которая в 2000-2007 гг. по темпам прироста ВВП опережала подавляющее большинство развитых государств. Как образно писал лондонский еженедельник «Economist», «Больше десятилетия по-

⁸ Бобровников А.В., Теперман В.А., Шереметьев И.К. Латиноамериканский опыт модернизации: итоги экономических реформ первого поколения. М.: ИЛА РАН, 2002.

путный ветер наполнял паруса испанского экономического галеона»⁹.

Можно констатировать, что Испания и Португалия в демократический период своего общественного развития явились одними из бенефициаров современного этапа глобализации, извлекли значительные выгоды из активного участия в глобальной экономике и международной торговле. Данная констатация, разумеется, не заслоняет тех проблем испанской и португальской экономик, которые глобализация неолиберального толка не устранила, и которые еще ждут своего решения.

Таким образом, ибероамериканские страны вступили в XXI век с различным хозяйственным багажом: Испания и Португалия «оседлали» социально-экономический подъем, тогда как большинство латиноамериканских государств столкнулись с серьезными трудностями. Однако бурные события первых десятилетий текущего столетия вызвали к жизни новые внутренне противоречивые явления, «спутали все карты», и Ибероамерика в очередной раз пережила весьма болезненный перелом трендов общественного развития.

Именно в этот период (в первые десятилетия XXI века), отмеченный разрушительными эффектами кризиса 2008-2009 гг. и последовавшей мировой рецессией, иберийские страны перешли на понижательную траекторию хозяйственного роста, а Латинская Америка в попытках преодолеть глубокие внутренние кризисные явления встала на путь интенсивной диверсификации внешних политических и торгово-экономических связей¹⁰. В результате латиноамериканские государства беспрецедентно расширили и углубили сотрудничество с новым глобальным игроком – Кита-

⁹ Цит. по: Яковлев П.П. Испания: период экономического кризиса и политических испытаний. М.: ИЛА РАН, 2009. С. 6.

¹⁰ Латино-Карибская Америка в контексте глобального кризиса (под ред. В.М. Давыдова). М.: ИЛА РАН, 2012.

ем, ставшим сильным конкурентом США к югу от Рио-Гранде.

Знаковые подвижки произошли и в отношениях ибероамериканских стран с Российской Федерацией. Можно констатировать, что Россия и государства Иberoамерики (в первую очередь ЛКА) по многим политико-дипломатическим, торгово-экономическим и военно-техническим вопросам «нашли общий язык», расширили диапазон взаимодействия в самых разных форматах и в целом ряде случаев вышли на уровень *стратегического партнерства*. Позитивный опыт этого сближения, несмотря на все сложности, проблемы и препятствия, можно характеризовать как «*большую игру*», в которой результат зависит не только от уже сделанных ходов, но и от тех, которые партнерам еще предстоит сделать в настоящем и будущем¹¹.

Однако глубокая встроенность стран Иberoамерики в процессы неолиберальной глобализации принесла не только ощутимые дивиденды (увеличение притока иностранных инвестиций, расширение рынков сбыта, технико-технологическое обновление местных производств и т.д.), но и определенные издержки, усугубила риски внешних шоков. В частности, латиноамериканские и иберийские экономики стали крайне восприимчивыми к перепадам международной финансово-экономической и торговой конъюнктуры. Вследствие этого, начавшаяся в конце 2010-х годов глобальная рецессия распространилась и на ибероамериканские страны.

Следующим сильнейшим ударом явилась пандемия COVID-19. С уверенностью можно констатировать, что в условиях эпидемии коронавируса в большинстве государств Иberoамерики кризисные явления, уже ставшие печальной банальностью, приобрели новый, временами зловещий ха-

¹¹ Яковлев П.П. Россия и Латинская Америка в контексте глобального напряжения // Мировая экономика и международные отношения // 2016, т. 60, № 11. С. 92-102.

ракти. В этом, на наш взгляд, также проявился глобальный подтекст экономических и социально-политических процессов, протекающих в ибероамериканских странах.

Для иберийских и (особенно) латиноамериканских государств коронакризис стал своего рода «*кризисом внутри кризиса*» – синтетической и многогранной угрозой. Прежде всего, это, безусловно, был санитарный кризис. В таком смысле он как бы внешний (*экстернальный*) по отношению к социально-экономической сфере. Но, однажды начавшись, коронакризис «перешагнул» через границы здравоохранения и стремительно приобрел макроэкономическую коннотацию, стал одновременно кризисом спроса и предложения: спрос упал в связи с сокращением доходов большей части населения практически всех ибероамериканских стран, а предложение – в результате временного закрытия тысяч предприятий и остановки многочисленных производств (*lockdown*)¹². Вот такая получилась «гремучая смесь», новая глобальная головоломка.

Указанные выше факторы, как представляется, будут определять и значительную растянутость во времени процесса выхода ибероамериканских стран из коронакризиса и состояния общей депрессии. Вряд ли стоит ожидать скорого экономического отскока по сценарию V. Более вероятен длительный и сложный восстановительный период (сценарий U), способный подготовить очередной перелом трендов общественного развития на пути приспособления Иberoамерики к жестким правилам геэкономической и геополитической игры в XXI веке. Но нельзя исключать и *гистерезисную модель* с частичным, а не полным восстановлением экономической и социальной сферы. Это именно тот вызов, на который должна ответить меняющаяся Иberoамерика в предстоящие годы.

¹² El-Erian M. Las cuatro etapas del impacto económico del coronavirus // Cinco Días. Madrid, 29.02.2020.

РАЗДЕЛ 1. ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ ПЕРЕМЕН НА ПИРЕНЕЙСКОМ ПОЛУОСТРОВЕ

Иберийские страны встретили начало третьего тысячелетия экономически окрепшими, политически стабильными, в основном изжившими «родимые пятна» периода правления диктаторских режимов и существенно укрепившими демократические институты. В Королевстве Испании и Португальской Республике сложились устойчивые и репрезентативные партийно-политические системы, проводились конкурентные выборы, регулярно происходила ротация законодательной и исполнительной власти. Принципиальные изменения в положительном ключе имели место в испанско-португальских двусторонних отношениях.

В сравнительно благоприятных международных условиях, позволивших Мадриду и Лиссабону воспользоваться плодами процессов глобализации и европейской интеграции, а также (и это – главное) благодаря собственным целенаправленным усилиям, иберийские нации достигли относительно высоких показателей экономического развития. Значительными были и достижения в социальной сфере, приблизившие испанскую и португальскую нации к созданию собственных моделей *welfare state* – «государства всеобщего благосостояния»¹.

Поступательное и сравнительно устойчивое продвижение вперед по пути общественного прогресса иберийского сегмента бывшей европейской периферии было прервано разразившимся в 2008-2009 гг. мировым финансово-экономическим кризисом, в результате которого обе иберийские страны синхронно вошли в зону повышенной турбулентности и были поставлены перед необходимостью вносить существенные коррективы в национальные страте-

¹ Иберийские страны: трудный старт в XXI век (отв. ред. Н.М. Яковлева). М.: ИЛА РАН, 2012.

гии хозяйственного роста. При этом глубина кризиса в Испании и Португалии по целому ряду макроэкономических показателей оказалась беспрецедентной, а выход из кризиса растянулся на долгие годы.

В начале третьего десятилетия XXI в. сокрушительным ударом стала эпидемия коронавируса, последствия которой акцентировали имеющиеся «узкие места» и обострили социально-экономические и политические проблемы на Пиренейском полуострове. Особенно тяжелая ситуация сложилась в Испании, которая вошла в число государств мира, в максимальной степени пострадавших от пандемии COVID-19.

Глава 1.1. Испания: посткризисная модель развития

С кончиной Ф. Франко в Испании ушла в прошлое одна эпоха и началась другая – эпоха экономических и социально-политических изменений в условиях демократии. На этапе демократического развития испанская нация совершила мощный модернизационный рывок и решила три ключевые общественные задачи: страна стала высокоразвитой в хозяйственном отношении и превратилась в крупного экспортера товаров, услуг и капиталов; во внутривнутриполитической сфере утвердилась конкурентная партийная система; была обеспечена социальная защита основной части населения. Все это укрепило международное положение и создало притягательный имидж Мадрида, привлекло миллионы иммигрантов².

Срыв в кризисный «штопор» в 2008-2009 гг. остановил динамичное развитие испанской экономики. В состоянии кризиса Испания находилась долгих шесть лет, и только в середине 2010-х годов она начала из него выходить. Пред-

² Испания: траектория модернизации на исходе двадцатого века (отв. ред. В.М. Давыдов). М.: ИЛА РАН, 2006.

ставляется, что в недрах кризиса зародилась и в посткризисный период стала формироваться новая модель экономического роста («*модель отскока*»), которая по ряду параметров отличается от докризисной парадигмы хозяйственных трансформаций.

Результаты общественных трансформаций

Экономический и социальный прогресс Испании за четыре с лишним десятилетия развития в условиях демократии, без преувеличения, впечатляет. При этом следует учитывать эффект так называемого «*потерянного десятилетия*» – периода с начала глобального кризиса 2008 г. и по второй квартал 2017 г., когда испанская экономика после затянувшейся рецессии по объему производства вышла, наконец, на докризисный уровень. Несмотря на такой продолжительный сбой, Испания продемонстрировала высокие макроэкономические результаты (см. таблицу 1.1). За период с 1978 по 2018 гг. душевой ВВП увеличился почти в 8,5 раза (с 3,1 до 26,4 тыс. долл.), инфляция снизилась с 16,5 до 0,5%, экспорт товаров и услуг вырос с 10,2 до 33,2% ВВП. Накопленные прямые иностранные инвестиции в испанскую экономику, составившие в 1978 г. скромную сумму в размере 5,1 млрд долл., в 2018 г. превысили 659 млрд (рост в 129 раз), а зарубежные капиталовложения испанских компаний выросли почти в 300 раз: с 1,9 до 563 млрд долларов. Ощутимо улучшилось социальное положение. Средняя ожидаемая продолжительность жизни увеличилась с 74 до 83 лет, доля испанцев, имеющих высшее образование, выросла с 4 до 28%, а количество неграмотных в возрасте свыше 65 лет сократилось с 30 до 5,4% населения. Страна, которую в поисках лучшей жизни прежде покидали сотни тысяч граждан, стала привлекательной для миллионов иммигрантов из Европы, Африки, Латинской Америки. В зна-

чительной степени за счет них население Испании увеличилось более чем на 10 млн и в 2018 г. превысило 46,7 млн человек, из которых 6,1 млн – иностранцы (в 1978 г. их было в 38 раз меньше – только 160 тыс.).

Таблица 1.1

Изменение ключевых социально-экономических показателей Испании

Показатель	1978	2018
Население (млн человек)	36,0	46,7
Число иностранцев (млн человек)	0,16	6,1
Безработные (% экономически активного населения)	7,6	15,3
Номинальный ВВП (млрд долл.)	111,4	1232,6
Душевой ВВП (тыс. долл.)	3,1	26,4
Экспорт товаров и услуг (млрд долл.)	10,9	408,9
Импорт товаров и услуг (млрд долл.)	13,3	373,5
Экспорт товаров и услуг (% ВВП)	10,2	33,2
Импорт товаров и услуг (% ВВП)	11,9	30,3
Внешнеторговый оборот (млрд долл.)	24,2	782,4
Внешнеторговый оборот (% ВВП)	22,1	63,5
Прямые иностранные инвестиции (млрд долл.)	5,1	659,0
Зарубежные прямые инвестиции (млрд долл.)	1,9	562,9
Число иностранных туристов (млн человек)	27,3	82,0
Инфляция (%)	16,5	0,5
Государственный долг (% ВВП)	15,3	97,6

Составлено автором на основе испанской и международной статистики.

Крупным достижением можно считать создание и укрепление жизнеспособных демократических институтов, что было крайне сложно после десятилетий диктатуры. В

результате, по Индексу демократии, регулярно составляемому *The Economist Intelligence Unit*, Испания в 2018 г. заняла 19-е место, опередив около 150 государств мира, включая Японию, США, Италию, Францию, Португалию, Бельгию и другие³. Иначе говоря, практически по всем ключевым показателям Испания за прошедшие годы изменилась почти до неузнаваемости. В чем причины такого серьезного успеха?

Разумеется, главными были целеустремленные усилия самой испанской нации, прогрессивные внутренние политические и социально-экономические преобразования, достигнутый в обществе консенсус по коренным вопросам демократического развития, в том числе, в формате получивших мировую известность «пактов Монклоа»⁴. Но немалую роль сыграли сильные внешние воздействия и эффекты. В первую очередь – имевшая место в последние десятилетия интенсивная интернационализация испанской экономики, что в стратегическом плане явилось ответом на моральный и материальный износ и кризис прежней автаркической модели роста.

Заметим, что в «мягкой» форме процесс либерализации испанской экономики был запущен еще в начале 1960-х гг. правительством Ф. Франко, стремившемся преодолеть последствия международной изоляции страны. Мадрид открыл двери иностранному капиталу, который менее чем за полтора десятилетия захватил командные высоты в большинстве отраслей индустрии, включая нефтехимию, автомобилестроение и другие ведущие секторы. Показательный факт: уже в 1975 г. только одна из 25 крупнейших частных

³ The Economist Intelligence Unit. Democracy Index 2018. – <http://www.eiu.com/topic/democracy-index>

⁴ Хенкин С.М. Испания: проблемы консолидированной демократии в сравнительно-историческом контексте // Сравнительная политика, 2018, т. 9, № 1. С. 124-135.

промышленных компаний – металлургическое предприятие *Altos Hornos de Vizcaya* – оставалась на 100% под национальным контролем⁵. Но это было лишь робкое начало по сравнению с теми сдвигами, которые ждали испанскую экономику в будущем.

Переход Испании от диктатуры к демократии и последующее включение страны в гравитационное поле европейской интеграции вошли в резонанс с континентальными и глобальными политическими и социально-экономическими мегапроцессами, акцентировали тенденцию к форсированной интернационализации испанской обрабатывающей промышленности.

Судьбоносное значение имело присоединение Мадрида к Европейскому сообществу⁶ (1 января 1986 г.). В результате были сняты протекционистские барьеры, долгие годы отгораживавшие Испанию от объединенной Европы, и испанским предприятиям пришлось адаптироваться к жестким условиям международной конкуренции, в частности, в массовом порядке обновлять основные фонды, рационализировать и модернизировать производство. Далекое не все справились с такой сложной задачей. Но следует подчеркнуть, что этот непростой и болезненный переход был совершен постепенно, в течение семи лет, а государство активно поддерживало перестраивавшийся бизнес ошутимыми налоговыми послаблениями⁷.

⁵ Chislett W. *A New Course for Spain: Beyond the Crisis*. Madrid: Real Instituto Elcano, 2016. P. 162.

⁶ С 1967 г. так стали именоваться подведенные под юрисдикцию одной комиссии Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), Европейское объединение угля и стали (прекратило свое существование в июле 2002 г.) и Европейское объединение по атомной энергии. В 1992 г. Сообщество было преобразовано в Европейский Союз (Евросоюз, ЕС).

⁷ Myro R. *España en la economía global. Claves del éxito de las exportaciones españolas*. Barcelona: RBA Libros, 2015. P. 28.

Экономическая перестройка по-испански не обошлась без потерь, но она состоялась и дала старт глубоким преобразованиям в сфере производства и потребления. Важнейшим структурным сдвигом стало кардинальное изменение места и роли иностранного капитала в испанской экономике. Западноевропейские, американские и японские корпорации, которых привлекал емкий внутренний рынок (собственное население плюс миллионы иностранных туристов) и наличие недорогой, но сравнительно квалифицированной рабочей силы, десятками скупали местные предприятия, превращая их в собственные производственные и торговые филиалы. В этот период иностранный капитал, помимо обрабатывающей промышленности, начал с удвоенной энергией проникать в сферу услуг. По существу, в поле зрения лидеров международного бизнеса попало большинство наиболее перспективных отраслей испанской экономики. Как писал известный англо-испанский экономист Уильям Числетт, «временами казалось, что на продажу была выставлена вся страна...»⁸.

Факты говорят о том, что Испания в целом органично вписалась в магистральные тренды развития глобального хозяйства. Более того, вызванные к жизни факторы глобализации оказали системообразующее воздействие на развитие испанской экономики и социальной сферы. Иностранные ТНК способствовали модернизации национального хозяйственного организма (на основе импортированных технологий и передовых форм менеджмента) и реформированию корпоративного сообщества, созданию условий для возникновения новых инновационных производств, открытию международных рынков для товаров и услуг местных предприятий.

⁸ Chislett W. A New Course for Spain: Beyond the Crisis. Madrid: Real Instituto Elcano, 2016. P. 162.

Однако воздействие глобализации на Испанию не было однозначно позитивным, что отчетливо проявилось в годы кризисных испытаний. Глубоко интегрированная в мировое хозяйство испанская экономика испытала на себе разрушительные удары финансового и воспроизводственного кризиса 2008-2009 гг., что привело к резкому ухудшению всех главных макроэкономических и социальных показателей: сократился ВВП, упало производство, сжалась внешняя торговля, резко возросли дефицит бюджета и суверенный долг, громадные размеры приобрела безработица (см. таблицу 1.2). Как отмечал министр экономики и конкурентоспособности Луис де Гиндос, «в тот момент глобализация продемонстрировала высокую способность переносить сразу», в результате чего «Испания оказалась на краю пропасти, и казалось, что никто и ничто не может ее спасти»⁹. Для испанской нации это был настоящий психологический шок.

С другой стороны, именно высокая активность испанских компаний на мировых рынках помогла смягчить тяжелые негативные последствия кризиса и компенсировать обвальное падение внутреннего спроса. В период с 2009 по 2019 г. экспорт товаров и услуг вырос на 84%: с 240,8 до 442,4 млрд евро. Это явилось одним из самых высоких мировых показателей¹⁰. Другими словами, испанский бизнес, мобилизовав свои внутренние ресурсы и корпоративные возможности, сумел использовать преимущества глобального рынка и оказался в состоянии ответить на брошенный ему вызов. Однако далеко не все отрицательные эффекты кризиса удалось до конца преодолеть. Испания вышла из

⁹ Guindos L. de. España amenazada. De cómo evitamos el rescate y la economía recuperó el crecimiento. Barcelona: Ediciones Península, 2017. P. 19, 9.

¹⁰ ITC. Trade statistics for international business development. – http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|724|||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1

Таблица 1.2

Испания в годы кризиса и рецессии: основные макроэкономические показатели
(изменение в %)

Показатель	2001-2005	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП	3,4	-3,7	-0,2	0,1	-1,6	-1,7
Частное потребление	3,4	-4,3	0,2	-1,2	-2,8	-3,1
Государственное потребление	4,9	3,7	1,5	-0,5	-4,8	-2,1
Валовые капиталовложения	5,8	-16,6	-5,5	-5,4	-7,0	-3,4
Безработица (% ЭАН)	10,8	18,0	20,1	21,7	25,0	26,1
Стоимость рабочей силы	3,2	1,3	-1,8	-1,0	-2,9	-0,8
Госдолг (% ВВП)	42,3	53,8	61,7	70,5	86,0	95,4
Экспорт товаров и услуг	2,9	-10,4	11,7	7,4	2,1	4,3
Импорт товаров и услуг	8,0	-17,2	9,3	-0,1	-5,7	-0,5
Бюджетный результат (% ВВП)	-0,1	-11,2	-9,6	-9,6	-10,6	-7,0

Источник: European Economic Forecast – Winter 2017. Brussels: European Commission, 2017. P. 143-164.
(2001-2005 гг. – среднегодовые показатели).

него с серьезными экономическими, социально-политическими и имиджевыми потерями. Примером может служить и каталонский кризис, поскольку именно в кризисные годы поднял голову сепаратизм, а требование выхода Каталонии из состава испанского государства перешло из области идейного противостояния и межпартийных баталий в сферу конкретных политических действий и приобрело массовый протестный характер¹¹.

Разумеется, такого рода обстоятельства не отменяют принципиального тезиса о чрезвычайно сильном воздействии глобализации на внутреннее экономическое и социально-политическое развитие Испании, но напротив – подчеркивают высокую степень зависимости испанской экономики от мирового хозяйства и международной торговли, демонстрируют разнонаправленный, нелинейный характер влияния глобализационных процессов.

ТНК в испанской экономике

В условиях глобализации, ставшей детерминантом мирового развития, магистральный путь вовлечения Испании в систему мирохозяйственных связей неизбежно пролегал через широкое участие страны в международных инвестиционных потоках: трансграничном ввозе и вывозе предпринимательского и банковского капитала. И в том, и в другом случае в последние десятилетия наблюдалась четко выраженная повышательная тенденция, которая в годы кризиса 2008-2009 гг. временно сменилась контртенденцией – чувствительным сокращением *стока* (накопленного объема) прямых иностранных инвестиций в испанскую экономику и размера аккумулированных зарубежных капиталовложений испанских компаний. В 2017-2019 гг. статус-кво удалось

¹¹ Яковлев П.П. Испанский кризисный излом // Свободная мысль, 2013. № 2. С. 41-56.

восстановить – капиталовложения вновь выросли. При этом обращает на себя внимание относительная симметричность потоков привлечения и вывоза капитала (см. таблицу 1.3).

Таблица 1.3

**Испания в международном движении капиталов
(накопленные прямые инвестиции, млрд долл.)**

Показатель	2000	2010	2016	2019
Иностранные инвестиции в Испании	156,4	628,3	556,6	751,5
Зарубежные инвестиции испанских компаний	129,2	653,2	516,1	606,6

Источник: UNCTAD. World Investment Report. 2011. New York-Geneva: United Nations, 2011, p. 191; UNCTAD. World Investment Report. 2020. Geneva: United Nations, 2020. P. 242.

Несмотря на отмеченное конъюнктурное снижение, продиктованное турбулентными кризисными явлениями в глобальной экономике, Мадрид остался весьма заметным игроком на мировом финансовом рынке, особенно среди государств-членов Европейского союза. В частности, по абсолютному показателю объема накопленных прямых иностранных инвестиций Испания занимает в Евросоюзе 6-е место, значительно опережая такую крупную высокоразвитую страну, как Италия. По отношению к размерам экономики данные еще более показательные: прямые иностранные инвестиции превышают 50% испанского ВВП, но при этом составляют 28% – французского, 22% – германского и только 19% – итальянского. О многом говорят и цифры, характеризующие участие инвесторов-нерезидентов в акционерном капитале крупнейших испанских предприятий. По состоянию на 2017 г. 43,1% акций местных компаний, котирующихся на мадридской бирже, находились в руках ино-

странцев¹². Таким образом, зависимость Испании от международных инвесторов – одна из самых высоких среди ведущих европейских держав, что явилось системообразующей чертой социально-экономического развития испанского государства в период после 1975 года.

Ключевую роль в усилении международного воздействия на развитие Испании сыграли корпорации Европы и Америки, которые заняли прочные позиции в испанской экономике. В конце второго десятилетия XXI в. в стране насчитывалось 13 тыс. филиалов ТНК, на предприятиях которых было занято порядка 1,6 млн рабочих и служащих, а годовой объем продаж превышал 550 млрд евро. При этом 78% компаний с участием иностранного капитала вовлечены в экспортно-импортные операции, а их доля в испанском экспорте составляла около 40%¹³.

Как уже отмечалось, энергичная деятельность иностранных компаний, серьезно потеснивших местный бизнес в целом ряде стратегически значимых производственных и сервисных секторов, одновременно способствовала модернизации существующих активов, а также становлению и развитию новых жизненно важных отраслей испанской экономики, нередко связанных с передовыми технологическими укладами и в настоящее время определяющих место страны в международном разделении труда.

Парадигмальным примером может служить высоко конкурентоспособная автомобильная отрасль. Испания – второй после Германии производитель (около 3 млн машин в год) и экспортер автомобилей в Европе. На испанской территории расположено 17 заводов, контролируемых иностранными ТНК (*Volkswagen, Ford, Renault, Peugeot-Citroen,*

¹² ¿Quiénes son los dueños de las acciones españolas? La inversión extranjera marca máximo histórico // Cinco Días. Madrid, 21.09.2017.

¹³ INE. Estadística de filiales de empresas extranjeras en España. – <http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/>

Mercedes-Benz, General Motors, Nissan и др.), свыше 80% продукции которых направляется в 100 с лишним стран. Принципиально важно то, что приход на испанский рынок мировых автомобильных грандов повлек за собой возникновение более тысячи местных малых, средних и крупных предприятий, выпускающих компоненты и запасные части для автомобилей и образующих цепочку добавленной стоимости. Годовой объем экспорта автомобилей и компонентов в 2017-2019 гг. составлял порядка 48 млрд евро¹⁴. Другими словами, в стране сложился огромный, континентального значения кластер передового экспорториентированного промышленного производства, ставший одним из драйверов экономического роста.

Видную роль иностранный капитал сыграл в развитии стратегически важной химической отрасли, являющейся вторым по значимости (после автомобильной индустрии) ориентированным на экспорт промышленным сектором. В 2018 г. экспортные поставки превысили 37,7 млрд. евро (около 60% всего объема производства)¹⁵. В числе главных международных корпораций, имеющих свои производственные мощности в Испании, фигурируют: немецкие *Bayer* и *BASF*, американские *Dow Chemical*, *DuPont*, *Hexcel* и *Johnson & Johnson*, саудовская *Sabir*, британско-голландская *Unilever*, бельгийская *Solvay* и другие. Многие испанские филиалы химических ТНК обеспечивают значительную долю общекорпоративного выпуска отдельных товаров массового спроса. Например, на предприятии *Bayer* в Астурии производится 100% аспирина.

Сильные позиции иностранные ТНК заняли в информатике, электронике и электротехнике (здесь лидируют *IBM*,

¹⁴ ИТС. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

¹⁵ Valor de las exportaciones del sector químico en España 2007-2018. – <https://www.es.statista.com/estadisticas/907672/>

Sony, Philips, Electrolux, Honeywell, HP), цементной промышленности (*Portland, Lafarge Asland*), производстве товаров широкого потребления – *Unilever* и *Procter & Gamble*, в розничной торговле доминируют французские *Auchan* и *Carrefour* и германская *Lidl*, в страховом деле – *Allianz, Axa, Aviva* и *Generali*. Даже в традиционном для Испании производстве вина местный лидер компания *Pedro Domecq* в 1994 г. перешла под контроль британской корпорации *Allied-Lyons*. Единственной важной сферой, где иностранное присутствие до настоящего времени является минимальным, остается банковский сектор.

Определенным положительным фактором стала инвестиционная активность зарубежных ТНК на этапе выхода испанской экономики из кризиса и рецессии. В 2012-2017 гг. иностранные компании инвестировали в Испании около 55 млрд долл. в 2107 проектов *greenfield* и создали порядка 170 тыс. новых высококвалифицированных рабочих мест в таких отраслях, как телекоммуникации и производство программного обеспечения, энергетика, автомобилестроение, транспорт и инфраструктура, выпуск товаров широкого потребления, пищевкусовая промышленность, деловые и финансовые услуги, строительство¹⁶. Все это имело мультипликативный эффект и помогло посткризисному восстановлению.

Новые игроки на мировом рынке

Наряду с иностранными ТНК важную роль в деле интернационализации испанской экономики сыграли местные компании и банки, ставшие новыми, «второго поколения»

¹⁶ Spain – FDI coverage information. – <https://www.fdimarkets.com/explore/?p=country>

транснациональными корпорациями¹⁷. В общем и целом, местный испанский бизнес активно воспользовался возможностями, открывшимися в условиях глобализации. Тысячи национальных компаний встали на путь интернационализации, многие превратились в игроков, заметных на мировых рынках. По данным официальной статистики, в 2017 г. за рубежом насчитывалось свыше 6,3 тыс. филиалов испанских ТНК с годовым оборотом продаж более 203 млрд евро и количеством занятых, превышавшим 770 тыс. человек¹⁸.

Настоящим символом испанского транснационального предпринимательского успеха стала созданная в 1997 г. компания *Gestamp*, занятая производством автокомпонентов и запасных частей к автомобилям. Ее стремительный рост не остановил даже глобальный финансово-экономический кризис. В самый разгар рецессии в 2010-2011 гг. компания удвоила объем продаж и сделала крупные приобретения активов за рубежом, в частности, в Германии, где она поглотила филиал всемирно известного концерна *ThyssenKrupp*. В настоящее время годовая оборот продаж *Gestamp* превышает 7,5 млрд евро, на ее 101 предприятии в 21 стране, включая Российскую Федерацию, трудится свыше 36 тыс. человек¹⁹.

В рейтинге крупнейших мировых корпораций по объему продаж *Fortune Global 500* за 2019 г. фигурируют 9 испанских компаний, совокупные активы которых по итогам 2018 г., приблизились к 3 трлн долл., а суммарные продажи превысили 420 млрд долл. или порядка 34% национального ВВП. Общее число занятых на предприятиях «девятки» составило почти 915 тыс. человек (см. таблицу 1.4).

¹⁷ Кузнецов А.В. Феномен испанских прямых инвестиций за рубежом / Современная Испания: проблемы и решения (отв. ред. А.В. Кузнецов). М.: ИМЭМО РАН, 2018. С. 21-27.

¹⁸ España en cifras 2020. Madrid: INE, 2020. P. 34.

¹⁹ Gestamp, un símbolo del éxito del sector automotor en España. 7 abril 2017. – <https://www.lainformacion.com/>

Таблица 1.4

Крупнейшие испанские корпорации (2018 г., млрд долл.)

Место в рейтинге	Корпорация	Отрасль	Продажи	Активы	Занятые
85	Banco Santander	Финансы	90,5	1668,0	194015
176	Telefónica	Телекоммуникации	57,5	130,4	120138
200	Repsol	Энергетика	53,2	69,5	22735
234	BBVA	Финансы	47,6	773,5	125627
272	ACS	Строительство	43,3	39,2	195461
292	Iberdrola	Электроэнергетика	41,4	129,2	33216
406	Inditex	Розничная торговля	30,7	24,9	174386
430	Naturgy Energy	Газоэнергетика	29,1	46,4	13945
452	Mapfre Group	Страхование	27,4	76,9	35390

Источник: Global 500. Fortune. –
<https://fortune.com/global500/2019/search/?hqcountry=Spain>

Самая крупная из испанских компаний – транснациональный банк *Santander* (85-е место в списке *Fortune*) с оборотом продаж более 90,5 млрд долларов. Созданный в 1857 г., банк начал внешнюю экспансию в 1947 г., открыв отделение на Кубе, но стремительно вырос в условиях современного этапа глобализации, нарастив во всем мире количество клиентов с 750 тыс. в 1985 г. до 120 млн в наши дни. Особенно сильные позиции *Santander* занимает в странах Латинской Америки и США, а также в Великобритании, где в 2004 г. за 12,6 млрд евро приобрел шестой по размерам банк *Abbey*.

На второй позиции – высокотехнологичная телекоммуникационная корпорация *Telefónica* (176-е место в списке

Fortune, продажи – 57,5 млрд долл.), один из мировых лидеров отрасли. Свою глобальную экспансию *Telefónica*, как и многие другие испанские ТНК, начала в 1990 г. в Латинской Америке, где со временем превратилась в самого крупного оператора мобильной телефонной связи. В 2006 г. *Telefónica* заплатила 26 млрд евро за одну из ведущих британских компаний мобильной связи O2. Эта операция стала крупнейшей международной транзакцией, когда-либо совершенной испанским предприятием. В настоящее время *Telefónica* действует в 21 стране мира, где контролирует свыше 340 млн подключений.

На третьей позиции – ведущая нефтегазовая и энергетическая корпорация Испании *Repsol* (200-е место, 53,2 млрд долл.). Образованная в 1987 г. как государственная компания, *Repsol* пережила процесс приватизации и в 1997 г. была полностью передана в частные руки. В 1998-1999 гг. компания за 15 млрд долл. приобрела аргентинскую государственную нефтегазовую корпорацию YPF, ставшую важнейшим звеном глобальной экспансии испанского бизнеса в энергетической сфере. Национализация аргентинскими властями YPF в 2012 г. явилась сильным ударом по позициям *Repsol*, от которого компания с трудом оправилась при поддержке официального Мадрида. На сегодняшний день *Repsol* восстановила и упрочила свои международные позиции и в 30 странах, включая Россию, осуществляет все виды деятельности, связанные с нефтью и газом: ведет геологоразведку, добычу и переработку, занимается транспортировкой углеводородов и продажей нефтепродуктов.

Четвертую позицию занимает банк *Banco Bilbao Vizcaya Argentaria* – BBVA (234-е место, 47,6 млрд долл.). Созданный, как и *Santander*, в 1857 г., BBVA стал первым испанским банком, вышедшим на китайский финансовый рынок. В 2006 г. он приобрел пакеты акций *China's Citic Bank* и *Citic International Financial Holdings*. Исключительно сильные

позиции BBVA захватил в Латинской Америке, благодаря чему получает от операций в странах региона порядка 60% совокупной прибыли (в Испании – только 19%).

Пятую – крупнейшая национальная строительная компания *Actividades de Construcción y Servicios – ACS* (272-е место, 43,3 млрд долл.), являющаяся вторым по обороту продаж мировым подрядчиком, уступая лишь французской корпорации *Vinci*. Этот испанский гигант был создан в 1997 г. и разросся благодаря агрессивной политике поглощений нескольких профильных компаний, включая немецкую *Hochtief*, контрольный пакет акций которой группа ACS приобрела в 2011 году. ACS является подлинно глобальной корпорацией, поскольку реализует масштабные инфраструктурные проекты в 67 странах всех континентов.

Шестую – высокотехнологичная электроэнергетическая и инжиниринговая группа *Iberdrola* (292-е место, 41,4 млрд долл.), мировой лидер ветряной энергетики с бизнес-интересами в 40 государствах мира. Центр тяжести активности этой старейшей испанской ТНК (создана в 1840 г.) приходится на Европу, США и Латинскую Америку, но в последнее десятилетие наблюдается рост ее операций в странах Африки, на Ближнем Востоке и в России. Крупнейшим зарубежным активом, приобретенным в 2006 г., стала компания *Scottish Power*, что сделало *Iberdrola* одним из ключевых игроков на электроэнергетическом рынке Великобритании.

Седьмую – абсолютный глобальный лидер ритейла корпорация *Inditex* (406-е место, 30,7 млрд долл.), которая является обладателем суперпопулярной марки *Zara* и еще нескольких распространенных брендов: *Bershka*, *Stradivarius*, *Massimo Dutti*, *Pull & Bear*, *Oysho*, *Uterqüe*. Учрежденная в 1963 г. Амансио Ортегой (одним из богатейших людей мира), эта группа осуществляет продажи на 202 рынках всех континентах, где, по состоянию на декабрь 2019 г., контро-

лировала 7486 торговых точек. В России *Inditex* работает с 2003 г. и за этот период открыла 554 магазина (третье место в мире после Испании и Китая).

Восьмую – интегрированная газоэнергетическая монополия *Naturgy Energy Group*, ранее именовавшаяся *Gas Natural Fenosa* (430-е место, 29,1 млрд долл.). В нынешнем виде эта корпорация существует с 2009 г., когда газовый концерн *Gas Natural* приобрел энергетическую фирму *Unión Fenosa*. Тем самым произошло объединение крупных активов, образовавших мощную производственно-сбытовую трансграничную бизнес-структуру, которая в наши дни действует на рынках 9 европейских стран, 12 – латиноамериканских, 6 – африканских, а также в Австралии, Индии, Омане и Японии.

Замыкает перечень испанских фигурантов списка *Fortune Global 500* (девятая позиция) ведущая в Испании и Латинской Америке страховая корпорация *Mapfre Group* (452-е место, 27,4 млрд долл.). Созданная в 1933 г., эта группа в настоящее время действует на 50 рынках: в 15 странах Европы, 21 – Америки и 14 – других континентов. *Mapfre* насчитывает свыше 37 тыс. служащих и располагает сетью из 5,4 тыс. отделений и 84 тыс. посредников, обслуживающих более 37 млн клиентов.

Наряду с транснациональными грандами испанского бизнеса, в стране сформировалась и активно действует на глобальных рынках значительная группа сравнительно крупных и средних предприятий, так называемых «карманных ТНК». Их отраслевой состав многообразен и включает в себя как представителей традиционных для Испании секторов экономики (металлургические, строительные, текстильные, пищевкусовые, обувные и т.д.), так и современные высокотехнологичные компании, занятые в биотехнологии, фармацевтике, альтернативной энергетике, инжиниринге. Примерами могут служить *Ebro Foods* (прежде –

Ebro Puleva) – крупнейший в мире производитель продуктов из риса, реализующий свою продукцию (свыше 60 брендов) более чем в 25 странах²⁰, и строительно-инжиниринговая корпорация *Técnicas Reunidas*, которая в период с 1960 г. спроектировала и построила свыше 1000 предприятий в 50 странах всех континентов. Для *Técnicas Reunidas*, как и для сотен других «карманных ТНК», внешние рынки имеют абсолютно приоритетное значение, поскольку обеспечивают около 80% совокупных доходов²¹.

Активное и масштабное проникновение в Испанию зарубежных инвесторов, формирование местных транснациональных корпораций и банков и их международная производственная экспансия, динамичный рост внешнеторгового оборота – всё это зримые приметы трансграничного хозяйствования, ставшего реальностью и превратившегося в становой хребет экономической стратегии Мадрида.

Структурные сдвиги и внешние риски

Главная стратегическая цель испанского государства и общества во второй половине 2010-х годов заключалась в окончательном преодолении тяжелых последствий кризиса 2008-2009 гг., обеспечении очередного рывка в экономике и на этой основе – существенного повышения жизненного уровня основной массы населения. В итоге Мадрид рассчитывал по ключевым социально-экономическим показателям вплотную приблизиться к передовым странам Европейского союза.

Названная задача как бы распадалась на две части. В-первых, необходимо было сконструировать обновленную модель внутреннего общественного динамизма, выдвинуть

²⁰ Ebro Foods. – <http://www.ebrofoods.es/en/>

²¹ TR Group – Técnicas Reunidas. – <http://www.tecnicasreunidas.es/en/tr-group/>

актуальные приоритеты национального развития, отвечающие на вызовы посткризисной ситуации. Во-вторых, следовало экономически и политически адаптироваться к меняющемуся континентальному и мировому контексту, изыскать способы более эффективного участия в международном разделении труда, глубже вписаться в глобальные цепочки добавленной стоимости, полнее использовать внешние факторы в целях собственной модернизации²².

Данные таблицы 1.5 показывают, что в 2014-2019 гг. экономическая траектория Испании в сравнении с предкризисным периодом характеризовалась существенными отличиями. В том числе: несколько снизились темпы прироста ВВП, ощутимо сократилось частное и критически «сжалось» государственное потребление, упали валовые капиталовложения, радикально уменьшилась реальная стоимость рабочей силы. Одновременно резко вырос суверенный долг, превысивший в 2014 г. объем ВВП; значительно возросли государственные расходы, что привело к образованию крупного бюджетного дефицита; драматически увеличилась безработица, в 2013 г. году достигшая своей высшей точки – 26,1%. Кроме того, не претерпела заметных изменений динамика производительности труда: она осталась на прежнем сравнительно низком уровне, что служило одним из главных препятствий на пути ускорения хозяйственного роста. Вместе с тем ряд важных макроэкономических показателей продемонстрировали устойчивый положительный тренд, что в первую очередь относится к экспорту товаров и услуг.

Индикатором посткризисного экономического восстановления стало оживление на рынке недвижимости. В 2018 г. в Испании было продано свыше 515 тыс. жилищ – квар-

²² Яковлев П.П. Испания: посткризисная модель развития // Мировая экономика и международные отношения, 2015. № 10. С. 50-61.

Таблица 1.5

Динамика макроэкономических показателей Испании (изменение в %)

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ВВП	1,4	3,4	3,3	3,1	2,5	1,9
Частное потребление	1,5	3,0	2,7	3,0	1,8	1,1
Государственное потребление	-0,3	2,1	1,0	1,0	1,9	2,3
Валовые капиталовложения	4,7	6,5	2,4	5,9	5,3	1,8
Безработица (% ЭАН)	24,5	22,1	19,6	17,2	15,3	14,1
Стоимость рабочей силы	0,0	0,7	-1,1	-0,7	1,0	2,0
Производительность труда	0,2	1,4	0,2	0,0	-0,2	-0,3
Госдолг (% ВВП)	100,4	99,4	99,2	98,6	97,6	96,5
Экспорт товаров и услуг	4,3	4,2	5,4	5,6	2,2	2,6
Импорт товаров и услуг	6,6	5,9	2,6	6,6	3,3	1,2
Бюджетный результат (% ВВП)	-6,0	-5,2	-4,3	-3,0	-2,5	-2,8

Источник: European Commission. European Economic Forecast – Spring 2020. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020. P. 91. (2019 г. – оценка).

тир и индивидуальных домов, но и указанный объем продаж далеко отставал от рекордного уровня 2007 г., когда испанцы и граждане других стран приобрели на местном рынке свыше 775 тыс. жилищ²³. Это свидетельствовало о значительном снижении удельного веса строительной отрасли в структуре испанской экономики.

Подлинным локомотивом выхода Испании из кризиса стала обрабатывающая промышленность. Ключевую роль сыграла автомобильная отрасль, испытывавшая сильнейшие потрясения в период кризиса. В 2007-2012 гг. выпуск автомобилей снизился с 2890 тыс. до 1979 тыс. (на 32%), а в 2016 г. практически полностью восстановился, почти достигнув докризисного уровня – 2886 тыс. машин²⁴.

Традиционно слабым местом испанской экономики является ее научно-техническое отставание от наиболее продвинутых стран мира. Этот лаг образовался не вчера, имеет глубокие исторические корни и для его преодоления испанскому государству и бизнес-сообществу еще предстоит проделать долгий путь. Разумеется, речь идет об экономике в целом, поскольку на некоторых направлениях Испания уже добилась впечатляющих результатов. И здесь велико влияние внешнего фактора.

Глобализация способствовала инноватизации целого ряда отраслей. Возьмем в качестве примера рынок промышленной робототехники, в значительной мере определяющий технико-технологический уровень национального хозяйства. В середине 2010-х годов производство, продажи и применение промышленных роботов существенно увеличились, причем Испания вошла в топ-10 государств мира по

²³ Delgado C. La compra de viviendas subió un 10,1% en 2018 y marcó su cifra más alta en una década // El País, 12.02.2019.

²⁴ Anfac. España supera los objetivos de producción de vehículos para 2016 con 2,88 millones de unidades fabricadas. 17 de enero de 2017. – <http://www.anfac.com/>

этим критериям. В 2005-2015 гг. в испанской индустрии количество роботов возросло почти на 40% и достигло 33,3 тыс., что составило более 130 единиц на 10 тыс. занятых в промышленности²⁵. Данный показатель так называемой *плотности роботизации* почти в два раза превысил среднемировой уровень. Важно и то, что свыше 200 испанских компаний заняты производством робототехники и немалую часть своей продукции отправляют на экспорт. Та же автомобильная индустрия, согласно существующей классификации, представляет собой среднетехнологичный высокого уровня сектор, который по объему вложений в НИОКР, автоматизации и роботизации (980 роботов на 10 тыс. занятых) не уступает зарубежным конкурентам. В Испании на автомобильную отрасль работают 34 современных технологических центра, которые обеспечивают промышленные предприятия научными и опытно-конструкторскими разработками²⁶.

Сравнительно высокий научно-технический уровень характерен для ведущих предприятий биофармацевтической, химической, энергетической, телекоммуникационной и авиакосмической отраслей. Но в целом для испанской экономики характерен *среднетехнологичный* уровень, что подтверждает относительно низкий удельный вес высокотехнологичной продукции в товарном экспорте – порядка 5,4 %, тогда как средний показатель для стран Евросоюза – 17%. Это – одна из острых проблем экономического развития Испании, от решения которой во многом зависит будущее страны в глобальной экономике.

Другой проблемой, с которой столкнулась Испания в годы глобального кризиса, стал экспоненциальный рост суверенного долга, который увеличился с 40% ВВП в 2008 г. до

²⁵ Estudio sobre estadísticas de robótica 2016. – <http://www.aeatp.com/>

²⁶ Industria de automoción en España. 10.04.2017. – <http://www.invesyinspain.org/invest/es/>

практически 100% в конце 2010-х годов. Очевидно, что обслуживание долга в приемлемом режиме возможно лишь в условиях динамичного экономического развития и устойчивого финансового положения, в том числе, активного внешнеторгового баланса. Поэтому для Испании крайне важно поддерживать наращивание объемов экспорта товаров и услуг. Став неотъемлемой частью глобальной экономики, испанские компании стали использовать накопленный на внутреннем рынке опыт и имеющиеся конкурентные возможности с тем, чтобы занять некоторые важные ниши, одна из которых – строительство и эксплуатация за рубежом объектов инфраструктуры. Если раньше Испания была глобальной империей, «в которой никогда не заходило солнце», то теперь она превратилась в настоящую империю огромных строек, масштабных проектов, реализуемых в различных странах на всех континентах²⁷.

Как уже отмечалось, выход испанской экономики из кризисного состояния был осуществлен, во многом благодаря повышенной и целенаправленной активности местных предприятий (промышленных, инжиниринговых и строительных компаний, а также банков) на внешних рынках, что в определенной мере компенсировало провалы внутреннего потребительского спроса, поддержало уровень производства и обеспечило прибыльность предпринимательской деятельности. При этом товарный экспорт в 2009-2019 гг. увеличился на 88%, а импорт – на 63%, что позволило ощутимо сократить традиционно очень большой дефицит внешнеторгового баланса (см. таблицу 1.6).

²⁷ Яковлев П.П. Европа перед выбором: исторические развилки иберийских стран // Перспективы. Электронный журнал, 2017. № 2. С. 68-82.

Таблица 1.6

Испания: внешняя торговля товарами (млрд евро)

Год	Экспорт	Импорт	Объем	Сальдо
2007	185,0	285,0	470,0	-100,0
2008	189,2	283,4	472,6	-94,2
2009	160,0	206,2	366,2	-46,2
2010	185,5	237,6	423,1	-52,1
2011	214,1	260,5	474,6	-46,4
2012	222,3	253,4	475,7	-31,1
2013	234,1	250,2	484,3	-16,1
2014	239,7	264,0	503,7	-24,3
2015	250,6	275,0	525,6	-24,4
2016	254,5	273,3	527,8	-18,8
2017	275,8	302,2	578,0	-26,4
2018	293,0	331,1	624,1	-38,1
2019	301,2	335,4	636,6	-34,2

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

Одним из ключевых факторов, обеспечивших существенное сокращение дефицита в торговле товарами, было резкое снижение мировых цен на нефть и нефтепродукты, импорт которых уже многие годы занимает во внешних закупках Испании видное место. Достаточно отметить, что испанские расходы на приобретение за рубежом углеводородных энергоносителей в 2013-2016 гг. сократились с 57,2 до 22,0 млрд евро (на 62%)²⁸. Это, безусловно, явилось большим облегчением для государственного бюджета.

Возрастающую роль Испания играет в международном экспорте услуг. По этому показателю страна выдвинулась на 11-е место в мировой таблице о рангах, опередив такие

²⁸ ИТС. Trade statistics for international business development. – http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx

высокоразвитые государства, как Италия, Швейцария, Бельгия, Южная Корея и Канада. В 2009-2019 гг. испанский сервисный экспорт по стоимости увеличился на 75% и достиг 141,2 млрд евро, обеспечив государственной казне за десятилетие внушительный совокупный профицит торгового баланса в размере 533,6 млрд евро (см. таблицу 1.7). В небольшой степени такой значительный рост стал возможным

Таблица 1.7

Испания: внешняя торговля услугами (млрд евро)

Год	Экспорт	Импорт	Объем	Сальдо
2007	87,5	58,7	146,2	+28,8
2008	90,0	59,9	149,9	+30,1
2009	80,8	51,2	132,0	+29,6
2010	85,2	51,4	136,6	+33,8
2011	93,7	51,2	144,9	+42,5
2012	96,6	48,0	144,6	+48,6
2013	98,3	45,5	143,8	+52,8
2014	104,1	50,6	154,7	+53,5
2015	110,0	56,4	166,4	+53,6
2016	118,4	59,6	178,0	+58,8
2017	128,0	64,1	192,1	+63,9
2018	132,4	70,3	202,7	+62,1
2019	141,2	77,2	218,4	+64,0

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Service_SelCountry_TS.aspx?nvpm=

благодаря чрезвычайно выгодной конъюнктуре на европейском и мировом рынке туристических услуг: в указанные годы приток иностранных туристов в Испанию вырос с 52,2 до 83,7 млн человек (рост на 60%), а поступления от туризма составили в 2019 г. свыше 92 млрд евро²⁹. Фиксируя этот

²⁹ España en cifras 2020. Madrid: INE, 2020. P. 47-49.

обнадеживающий факт, испанские власти и местные деловые круги твердо рассчитывали, что в обозримом будущем отмеченный повышательный тренд сохранится и, возможно, получит дополнительный импульс. Однако, как показали дальнейшие драматические события, связанные с пандемией коронавируса COVID-19, надежды Мадрида на сохранение международного туризма в качестве одного из главных драйверов экономического роста не оправдались.

Процесс интернационализации испанской экономики привел к заметному росту числа компаний-экспортеров: в 2008-2016 гг. их количество увеличилось почти на 47% и достигло 148794 предприятий, из которых 49792 (свыше 33%) осуществляли поставки продукции на внешние рынки на регулярной основе³⁰. Другими словами, все более широкий сегмент испанских производителей товаров и услуг выстраивает свою маркетинговую стратегию с ориентацией на международные рынки, настойчиво осваивает глобальное бизнес-пространство. В 2017 г. в топ-100 рейтинга самых дорогих брендов мира вошли две испанские корпорации: банк *Santander* и текстильный гигант *Inditex*. Заметим, что вся Европа в этом списке была представлена 17 компаниями (пятью немецкими, четырьмя британскими, тремя французскими, двумя шведскими и одной швейцарской)³¹. Характерно, что в топ-100 не попали ведущие предприятия таких высокоразвитых стран, как Италия, Нидерланды, Бельгия. Столь скромное присутствие европейских брендов на фоне американско-китайского доминирования красноречиво говорит о тех экономических сложностях, которые переживает

³⁰ España exporta por 254.530 millones de euros en 2016, récord histórico. 20 de febrero de 2017. – <http://www.lamoncloa.gob.es/>

³¹ Brand Finance. Global 500 – 2017. – <http://brandfinance.com/>

Старый Свет, что лишней раз оттеняет успехи испанских предприятий.

В целом испанские компании извлекли немалые выгоды из сложившегося международного торгово-экономического порядка, сумели приспособиться к существующим правилам игры. Поэтому для них неприятным сюрпризом стали факторы своего рода дестабилизации и деглобализации: выход Великобритании из Евросоюза и агрессивно протекционистский внешнеэкономический курс администрации Д. Трампа (так называемая «*трампономика*»), направленный на фактическое переформатирование мировой торговли³².

В случае с *Брекзит* речь идет о реальной угрозе заметного ухудшения условий внешнеэкономического взаимодействия с одним из ключевых партнеров Мадрида. В 2009-2019 гг. испанский товарный экспорт на британский рынок возрос почти вдвое, а положительное для Испании сальдо двустороннего товарооборота увеличилось практически в 40 раз: с 200 млн до 7,9 млрд евро (см. таблицу 1.8). Кроме того, Великобритания – крупнейший реципиент испанских прямых инвестиций за рубежом и второй по значимости инвестор в экономику Испании. Немалый вклад в развитие испанской экономики внесли сотни тысяч британцев, ставшие владельцами объектов недвижимости в Испании, а также миллионы британских туристов, составляющие до 25% общего числа иностранцев, посещающих популярные испанские курорты³³. С учетом всех этих обстоятельств, Мадрид был кровно заинтересован в «мягком» варианте *Брекзит*, предполагающим максимально возможное сохранение отношений торгово-экономического и финансового сотрудни-

³² Яковлев П.П. «Эффект Трампа» или конец глобализации? М.: РУ-САЙНС, 2017. С. 82-100.

³³ Viaje del presidente del Gobierno al Reino Unido. Lunes 4 de diciembre de 2017. – <http://www.lamoncloa.gob.es/>

чества Лондона с государствами-членами Евросоюза. Таблица 1.8

**Испания – Великобритания: торговля товарами
(млрд евро)**

Год	Экспорт	Импорт	Объем	Сальдо
2009	10,1	9,9	20,0	+0,2
2010	11,5	10,8	22,3	+0,7
2011	13,5	10,5	24,0	+3,0
2012	13,7	10,0	23,7	+3,7
2013	15,8	9,8	25,6	+6,0
2014	16,5	11,0	27,5	+5,5
2015	18,3	12,6	30,9	+5,7
2016	19,2	11,2	30,4	+7,0
2017	18,9	11,4	30,3	+7,5
2018	18,8	11,4	30,2	+7,4
2019	19,7	11,8	31,5	+7,9

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development.
– https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

Крупные риски для испанских предприятий-экспортеров промышленной и сельскохозяйственной продукции таит в себе международная экономическая стратегия Белого дома, прежде всего, курс на протекционизм. Как отмечалось на страницах органа деловых кругов Испании газеты *Cinco Días*, в 2017 г. в мире разными странами было принято 400 мер протекционистского характера, из которых 100 (25%) пришлось на долю Соединенных Штатов³⁴. С точки зрения Мадрида, «волна протекционизма», которую поднял Д. Трамп, может захлестнуть мировую торговлю, нанести трудно поправимый вред глобальной экономике и затруд-

³⁴ Una ola global de proteccionismo comercial contra la que hay que reaccionar // *Cinco Días*, 4.12.2017.

нить полное хозяйственное восстановление и дальнейшее развитие Испании. Стоит отметить, что опасения в испанских коридорах власти и в бизнес-сообществе не были напрасными. Уже в первые месяцы президентства Д. Трампа министерство торговли США обвинило в демпинге испанских экспортеров маслин и металлургической продукции и приняло решение о введении повышенных таможенных пошлин на эти товары³⁵. «Протекционистский бред», – так озаглавила редакционную статью, посвященную внешнеэкономической политике американского президента, ведущая испанская газета *El País*³⁶.

* * *

Таким образом, на этапе выхода из кризиса 2008-2009 гг. и преодоления его последствий происходила интенсивная глобализация испанского бизнеса, в результате чего не только открылись новые возможности, но и значительно возросли риски: усилилась зависимость экономики Испании от внешних факторов, от состояния дел на мировых рынках.

Более того, такие международные эффекты последнего времени, как *Брекзит*, в целом пробуксовка интеграционных процессов в Европе, на атлантическом пространстве и на глобальном уровне, попытка администрации Д. Трампа прочно встать на рельсы протекционизма и повернуть глобализацию вспять, вызвали явное беспокойство в политических и деловых кругах Испании. Многие указывало на то, что в глобальной экономике происходило накопление явлений, создававших дополнительные риски социально-экономическому развитию испанского государства. В этом заключалась противоречивая диалектика вопроса.

³⁵ Pozzi S. EE UU impone un arancel preliminar antidumping a la aceituna española // *El País*, 21.11.2017.

³⁶ Delirio proteccionista // *El País*, 14.01.2017.

Ключевой тезис:

На этапе выхода из кризиса 2008-2009 гг. и преодоления его последствий происходила интенсивная глобализация испанского бизнеса, в результате чего не только открылись новые возможности, но и значительно возросли риски: усилилась зависимость экономики Испании от внешних факторов, от состояния дел на мировых рынках.

Глава 1.2. «Прогрессистская коалиция» и «черный лебедь» COVID-19

Еще не полностью преодолев тяжелые социально-экономические последствия кризиса 2008-2009 гг., Испания столкнулась со многими политическими проблемами, как национальными, так и международными. В частности, острый характер с неясным исходом приобрел конфликт официального Мадрида с сепаратистами Каталонии, загнавший в угол испанский политический истеблишмент.

Под напором оппозиционных сил в начале июня 2018 г. ушло в отставку правительство консервативной Народной партии (Partido Popular – PP) во главе с Мариано Рахоем, а в самой партии, в одночасье потерявшей власть, сменилось руководство. Новый глава правительства – лидер социалистов Педро Санчес принял на себя тяжелый груз старых и новых вызовов, эффективный ответ на которые предполагал проведение назревших институциональных и структурных реформ. Социалисты декларировали намерение расшить имеющиеся узкие места и модернизировать страну, выдвинули программу преобразований, но ее успешная реализации с самого начала была чрезвычайно затруднена целым комплексом внутренних и внешних факторов³⁷. Одним из них стала эпидемия коронавируса COVID-19, негативные последствия которой втянули Испанию в воронку очередного социально-экономического кризиса, создали дополнительные препятствия на пути внутривнутриполитической перезагрузки и осложнили международное положение испанского государства.

³⁷ Яковлев П.П. Испания в «красной зоне». Политическая перезагрузка в условиях пандемии // Свободная мысль, 2020. № 4. С. 89-104.

Парадоксы электорального процесса

Вторая половина 2010-х годов в Испании стала периодом целого ряда напряженных избирательных кампаний: только за один 2019 год состоялись всеобщие выборы 28 апреля и 10 ноября, а также голосование в регионах и за депутатов Европейского парламента 26 мая. Чем глубже в историю уходит это время, тем яснее становятся серьезные тактические и стратегические ошибки, допущенные представителями традиционного национального истеблишмента. В результате изнурительного электорального марафона все основные партии понесли ощутимые потери, по сути, страна находилась в состоянии затянувшегося институционального кризиса («политического паралича», как оценивали ситуацию многочисленные эксперты)³⁸, что помешало последовательному проведению в жизнь назревших социально-экономических реформ. Более того, в обстановке сохранявшейся общественной дезориентации, заметно оживились и перешли в наступление каталонские сепаратисты, подняли голову правые националисты, представленные партией «Вокс» (Vox), мощно прорвавшейся на общенациональную политическую сцену³⁹.

Исполнявший обязанности председателя правительства П. Санчес по итогам всеобщих выборов 28 апреля, несмотря на неплохой результат и на оглушительный провал главного соперника – правоцентристской Partido Popular, не сумел получить достаточного количества голосов для формирования кабинета без приставки «и.о.», и, в конечном счете, пошел на проведение еще одних выборов (четвертых

³⁸ Santaaulalia I. Los que pagan la parálisis política // El País. Madrid, 15.09.2019.

³⁹ Яковлев П.П. Испания после избирательного марафона: вызовы нового политического цикла // Перспективы. Электронный журнал. 2019. № 2 (18). С. 61-75.

с 2015 г.). П. Санчес, выдвинув привлекательную для рядовых испанцев программу мер в социальной области, явно рассчитывал закрепить и развить апрельский электоральный успех и добиться необходимого парламентского большинства. Однако политическая действительность обратила эти расчеты в просчеты.

Досрочные всеобщие парламентские выборы, состоявшиеся 10 ноября 2019 г., как и в апреле, принесли победу правящей Испанской социалистической рабочей партии, ИСПП (Partido Socialista Obrero Español – PSOE), стоящей на социал-демократических позициях. Однако по итогам ноябрьского голосования, социалисты не только не увеличили свой парламентский корпус, но потеряли три места (получили 120 мандатов вместо 123) в конгрессе депутатов – нижней, но главной палате Генеральных кортесов (испанского парламента), тогда как консервативная Partido Popular неожиданно для лидеров PSOE и многих местных и международных наблюдателей расширила свое представительство с 66 до 89 парламентариев.

Кроме того, в конгресс депутатов провели своих представителей следующие партии и коалиции: уже упомянутая ультра-правая Vox, левое объединение «Унидас Подемос», УП (Podemos-IU), лево-националистическая Левые республиканцы Каталонии, ЛПК (Esquerra Republicana de Catalunya-Sobiranistes – ERC-Sobiranistes), центристская «Граждане» (Ciudadanos – Cs), сепаратистская «Вместе за Каталонию» (JxCAT-JUNTS), Баскская националистическая партия, БНП (Partido Nacionalista Vasco – PNV), баскская радикально-националистическая «Бильду» (EH Bildu), левая «Больше страны» (Más País), лево-националистическая «Кандидатура народного единства, КНЕ (Candidatura de Unidad Popular, CUP-PR), региональная левоцентристская коалиция «Канары-Новые Канары» (Coalición Canaria-Nueva Canarias, CСа-PNC-NC), консервативная «Больше Наварры»

(Navarra Suma – NA+), левый Галисийский националистический блок, ГНБ (Bloque Nacionalista Gallego – BNG), либеральная Регионалистская партия Кантабрии, РПК (Partido Regionalista de Cantabria – PRC) и провинциальная организация без четкой политической позиции «Теруэль существует!» (¡Teruel Existe!).

Ноябрьские всеобщие выборы 2019 г., вопреки ожиданиям П. Санчеса и его сторонников, отнюдь не развязали тугие узлы испанской внутренней политики, а напротив – затянули их еще сильнее, загнали внутривнутриполитическую ситуацию в тупик, когда ни одна ведущая партия в одиночку не могла сформировать правительства большинства.

В этой напряженной обстановке единственным выходом (и жестким стратегическим императивом) для PSOE являлось скорейшее достижение договоренности с другими левыми силами о формировании коалиционного правительства. Подчеркнем, что в истории постфранкистской Испании такого прецедента не было, что отличает эту страну от многих других государств Европейского союза, где правительственные коалиции – обычное явление, неотъемлемая часть политической культуры. Собственно говоря, подобного рода правительственные кабинеты в Испании последний раз существовали в годы Народного фронта и гражданской войны (1936-1939 гг.)⁴⁰.

По итогам почти двухмесячных интенсивных переговоров с руководителями Podemos-IU, ERC-Sobiranistes и региональных партий, П. Санчесу 7 января 2020 г. удалось заручиться их поддержкой и получить минимальное преимущество при голосовании в конгрессе депутатов своей кандида-

⁴⁰ История Испании. Том 2. От войны за испанское наследство до начала XXI века (отв. ред. О.В. Волосюк, М.А. Липкин, Е.Э. Юрчик). М.: «Индрик», 2014. С. 517-573.

туры на пост председателя правительства (167 голосов «за», 165 – «против» и 18 парламентариев воздержались)⁴¹.

Главной ценой этой, скажем откровенно, не слишком убедительной победы явилось согласие PSOE на формирование коалиционного правительства с участием представителей других политических сил, прежде всего членов Podemos-IU, а также нескольких беспартийных деятелей, кандидатуры которых не вызвали острой негативной реакции договаривающихся сторон. Обстоятельством априори ставившим «команду» П. Санчеса в политически уязвимое положение, стала полученная им фактическая поддержка ERC-Sobiranistes (партия воздержалась при голосовании в конгрессе и позволила лидеру социалистов избраться). Этот факт давал оппозиции повод упрекать PSOE в «сотрудничестве с сепаратистами» и «предательстве национальных интересов»⁴².

Подобного рода заявления (а их было множество) ясно указывали на то, что правление социалистов и их союзников обещало быть сложным, как из-за значительного количества накопившихся проблем, так и благодаря новой расстановке политических сил, отмеченной усилением позиций правых партий. Но в начале января 2020 г. еще никто в Испании даже в страшном сне не представлял того, что ждало новое правительство и всю страну в самом ближайшем будущем.

⁴¹ Pedro Sánchez obtiene la confianza de la Cámara para ser investido presidente. 07/01/2020. – http://www.congreso.es/portal/page/portal/Congreso/Congreso/SalaPrensa/Not-Pre?_piref73_7706063_73_1337373_1337373.next_page=/wc/detalleNotaSalaPrensa&idNotaSalaPrensa=34369&anyo=2020&mes=1&pagina=1&mostrarvolver=S&movil=null

⁴² Catá J. Vox agita la calle con concentraciones contra el “traidor” Pedro Sánchez // El País, 12.01.2020.

«Дорожная карта» правительства левых сил

После упорного торга за министерские портфели в состав кабинета, члены которого принесли присягу в королевском дворце Сарсуэла 13 января, вошли 23 человека, включая председателя правительства П. Санчеса. В том числе – 12 представителей PSOE и ассоциированной с ней Социалистической партии Каталонии (Partido de los Socialistas de Catalunya – PSC), образовавшие костяк исполнительной власти и составившие главную опору главе кабинета. Среди министров-социалистов следует в первую очередь выделить «плавно перешедшую» из предыдущего правительства и сохранившую пост первого вице-председателя Кармен Кальву, четвертого вице-председателя и министра по вопросам экологии и демографии Тересу Риберу, министра юстиции Хуана Карлоса Кампо, и министра финансов (и официального представителя правительства) Марию Хесус Монтеро. Наряду с представителями PSOE, в состав кабинета министров вошли 5 членов Podemos-IU и 6 – беспартийных.

Одной из особенностей коалиционного правительства явилось рекордное количество заместителей председателя – четыре, одним из которых (а также министром по социальным правам) стал лидер Podemos-IU Пабло Иглесиас, тогда как его супруга Ирене Монтеро заняла пост министра по вопросам равенства. Помимо этого в состав кабинета вошли еще трое представителей Podemos-IU: известный социолог Мануэль Кастельс (министерство по делам университетов), член компартии экономист Альберто Гарсон (министерство потребления) и Йоланда Диас (министерство труда). Как видим, в сферу ответственности левых политиков вошли отдельные ключевые социальные вопросы, что было встречено в штыки правой оппозицией и вызвало настороженность со стороны значительной части бизнес-сообщества. С

их подачи в информационный оборот было запущено определение «социал-коммунистическое правительство»⁴³.

Для поддержания необходимого политического баланса П. Санчес ввел в состав кабинета нескольких беспартийных министров, зарекомендовавших себя опытными профессионалами, как в Испании, так и за ее пределами, в частности, в структурах Европейского союза. (Среди них) В том числе: третий вице-президент и министр экономики Надиа Кальвиньо, министр обороны Маргарита Роблес, министр внутренних дел Фернандо Гранде Марласка, министр науки и инноваций Педро Дуке, министр социального обеспечения Хосе Луис Эскрива, министр иностранных дел Аранча Гонсалес Лайя⁴⁴.

Основные цели деятельности вновь сформированного испанского правительства предварительно были определены в электоральных программных документах PSOE и Unidas-Podemos, а в окончательном виде согласованы и сформулированы в ходе переговоров о сотрудничестве между П. Санчесом и П. Иглесиасом. Концептуальные результаты этих принципиальных договоренностей были зафиксированы в соглашении, подписанном двумя лидерами 30 декабря 2019 г. и озаглавленном «Прогрессистская коалиция. Новое соглашение для Испании»⁴⁵.

В этом объемном документе (49 страниц и 11 тематических разделов) ставились основные задачи правительства в социально-экономической сфере, а также в области внутренней и внешней политики. В том числе:

⁴³ Ayora A. G. El silencio de los corderos // El Economista, 25.01.2020.

⁴⁴ Gobierno de España. – <https://www.lamoncloa.gob.es/gobierno/Paginas/index.aspx>

⁴⁵ Coalición progresista. Un nuevo acuerdo para España. Madrid, a 30 de diciembre de 2019. – <https://www.psoe.es/media-content/2019/12/30122019-Coalición-progresista.pdf>

– консолидация восстановленного после мирового кризиса 2008-2009 гг. экономического роста и создание качественных рабочих мест. Формирование «испанской инновационной экосистемы»;

– соблюдение социальных прав, обеспечение гендерного равенства, укрепление в целом демократических порядков и «демократической памяти», повышенное внимание развитию науки, культуры и спорта;

– эффективное противодействие распространению негативных последствий процесса климатических изменений;

– приоритетное развитие отраслей обрабатывающей промышленности, поддержка малого и среднего бизнеса, а также самозанятых;

– достижение справедливого налогового обложения, обеспечение бюджетного равновесия, оптимизация территориального устройства страны, совершенствование отношений между центром и регионами (автономными сообществами);

– активизация политико-дипломатических действий, направленных на усиление позиций Испании на мировой арене (прежде всего в рамках Европейского союза), содействие смягчению мировой напряженности и развитию сотрудничества на принципах многосторонности в международных делах.

Следует подчеркнуть, что за каждой задачей, сформулированной в указанном документе, ставшим своего рода «*дорожной картой*» деятельности коалиционного правительства, стояли конкретные проблемы испанской действительности, требовавшие своего решения. Часть этих проблем накопилась в период сложного посткризисного экономического восстановления и явно затянувшейся «*политической паузы*» 2015-2019 гг., мешавшей полноценной деятельности членов правительства, пребывавших в статусе «исполняющих обязанности», а, следовательно, препятствовавшей

проведению необходимых преобразований. Ситуацию не спас и стремительно «продавленный» социалистами вотум недоверия председателю правительства «народников» М. Рахою, равно как и уход последнего с политической сцены, поскольку сменивший его на посту главы кабинета в июне 2018 г. П. Санчес не обладал необходимой парламентской поддержкой для решительных действий (в частности, страна продолжала жить с бюджетом, принятым РР). В результате, совершенный лидером PSOE резкий поворот в испанской политике не материализовался глубинными социально-экономическими изменениями⁴⁶.

Другие проблемы дали о себе знать в самое последнее время и во многом были связаны с факторами международного порядка. В частности, глубоко негативное воздействие на Испанию произвели следующие глобальные и региональные (европейские) тренды: торможение роста мировой экономики и торговли, надвигающаяся угроза всемирной рецессии; неопротекционизм Д. Трампа и «торговые войны»; миграционный кризис, эффект *Брекзита* и общее ослабление международных позиций Европейского союза; сохранение и обострение военно-политической напряженности в географически близких и стратегически важных для Мадрида районах (Северная Африка, Большой Ближний Восток); турбулентные события в странах Латинской Америки – важных партнерах транснационального испанского бизнеса; продолжение геополитического противостояния коллективного Запада с Российской Федерацией, противоречащего реальным торгово-экономическим интересам Испании⁴⁷.

⁴⁶ Яковлев П.П. Испания на крутом политическом вираже // Свободная мысль, 2018. № 4. С. 97-110.

⁴⁷ Яковлев П.П. Риски мировой рецессии в условиях кризиса глобализации // Мировая экономика и международные отношения, 2020. № 2. С. 5-14.

Тем самым, перед «Прогрессистской коалицией» – первым за более чем 80 лет коалиционным правительством Испании – с самого начала стояли сложные и многообразные вызовы, угрожавшие «вползанием» страны в очередную рецессию.

В частности, тугой узел трудно разрешимых проблем образовался в социальной сфере. Здесь наблюдалась концентрация нескольких особенно острых противоречий, начиная с увеличившегося за годы кризиса и посткризисного восстановления разрыва в доходах между различными слоями испанского общества. Например, по экспертным оценкам, в период 2007-2016 гг. доля «низших» 10% населения (самые малоимущие) в совокупном национальном доходе сократилась на 17%, тогда как данный показатель у 10% наиболее состоятельных граждан вырос на 5%. В результате, по данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), 33,5% испанцев получают низкие и очень низкие доходы и такое положение сохранялось, несмотря на выход страны из кризиса⁴⁸. Помимо очевидных социальных «издержек», стагнация доходов большей части населения имела и негативную макроэкономическую коннотацию, поскольку ограничивала потребительский спрос и демотивировала бизнес наращивать инвестиции, расширять производство и предложение.

По сути, тупиковый характер в посткризисный период приобрела пенсионная проблема. Здесь следует отметить ряд существенных обстоятельств. В 2008-2019 гг. количество выплачиваемых пенсий выросло с 8,4 до 9,7 млн (рост менее чем на 16%), тогда как ассигнования на выплату пенсий увеличились на 48%: с 98,0 до 144,8 млрд евро, или с

⁴⁸ ¿Realidad o ficción? La recuperación económica, en manos de una minoría. – <https://www.oxfam.org/en/press-releases>

31,2 до 39,5% общего объема государственных расходов⁴⁹. Но при этом в указанный период не только не увеличилось, но даже несколько сократилось число занятых в национальном хозяйстве: с 20,1 до 19,5 млн человек, что со всей неизбежностью повлекло за собой снижение взносов в фонд социального страхования, который в последнее десятилетие стал хронически дефицитным. Достаточно указать, что в 2011-2018 гг. аккумулированный дефицит пенсионной системы Испании составил 101 млрд евро (настоящая финансовая «черная дыра»), которые правительству пришлось изыскивать за счет других статей государственного бюджета. С учетом неблагоприятно складывающейся демографической ситуации (снижение рождаемости и увеличение в общей численности населения удельного веса пожилых людей) трудно ожидать перелома сложившегося тренда в положительную сторону. По имеющимся прогнозам ведущих «мозговых центров», с продолжением так называемой *«демографической зимы»* – превышением числа умерших количества родившихся – положение в сфере финансирования системы пенсионного обеспечения будет только ухудшаться⁵⁰.

Традиционной слабостью испанской экономики является сравнительно низкий уровень доходов консолидированного государственного бюджета по отношению к ВВП. По этому чрезвычайно важному показателю Испания заметно отстает от подавляющего большинства других государств Европейского союза, включая крупнейшие: Германию, Францию, Италию (см. таблицу 1.8). Главная причина такого положения дел коренится в недостатках испанской налоговой системы, в частности, в наличии многочисленных лазеек, позволяющих компаниям и банкам (особенно крупным) замет-

⁴⁹ Gobierno Nacional. Presupuestos Generales del Estado: Pensiones. – <https://datosmacro.expansion.com/estado/presupuestos/espana?sc=PR-G-F-21>

⁵⁰ Valverde M. El déficit de las pensiones acumulado desde la crisis es de 100.000 millones // Expansión. Madrid, 26.12.2019.

но сокращать фискальные платежи, сохранении крупного «теневого сектора» в сфере услуг, а также имеющим широкое распространение банальном уклонении от уплаты налогов со стороны значительного количества юридических и физических лиц⁵¹.

Таблица 1.8

Доходы государственного бюджета в крупнейших странах ЕС (% ВВП)

Годы	Испания	Германия	Франция	Италия
2001-2005	38,5	44,0	49,7	43,7
2006-2010	38,0	44,0	50,1	45,3
2011-2015	38,2	44,8	52,6	47,4
2016	38,1	45,5	53,0	46,7
2017	38,2	45,7	53,5	46,3
2018	39,2	46,4	53,4	46,3
2019	39,1	46,8	52,6	47,1
2020	39,6	47,2	52,9	47,9

Источник: European Commission. European Economic Forecast – Spring 2020. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020. P. 185. (2019 г. – оценка, 2020 г. – прогноз).

Наконец, болевой точкой социальной ситуации оставалась безработица, которая в Испании носит не только циклический, но и структурный, долговременный характер. Кроме того, Испания – обладательница печального рекорда: это единственная страна в мире, уровень безработицы в которой в последние три с половиной десятилетия трижды превышал 20% экономически активного населения⁵². На волне посткризисного экономического восстановления безработицу удалось снизить, но даже к началу 2020 г. ее уро-

⁵¹ Lago Peñas S. Escasos cambios en la recaudación // El Mundo. Madrid, 7.07.2019.

⁵² Gómez M.V. El gran desafío social y político // El País, 25.10.2015.

вень оставался еще очень высоким (свыше 14%). Помимо этого, как показал опыт последнего десятилетия, конъюнктурные изменения в экономике могли вновь открыть «ящик Пандоры» и привести к очередным кризисным явлениям на рынке труда.

Уже на первых заседаниях нового кабинета министров в январе 2020 г. прорабатывалась стратегия окончательного преодоления тяжелых последствий кризиса 2008-2009 гг., предотвращения возврата рецессии и обеспечения прорыва в экономике, чтобы на этой основе добиться существенного повышения жизненного уровня основной массы населения, по ключевым социальным показателям вплотную приблизиться к передовым государствам Европейского союза. Как заявил П. Иглесиас, «Мы (испанское руководство – П.Я.) хотим модернизировать испанское государство и сделать его выразителем интересов наиболее уязвимых слоев населения, хотим стать вакциной против ультра-правой эпидемии в Европе»⁵³.

Исходя из такого рода приоритетов, в центре внимания правительства «Прогрессистской коалиции» оказалась программа действий по улучшению материального положения нуждающихся испанцев. В том числе:

- увеличение на два процентных пункта ставок налогов на доходы физических лиц, превышающие 130 тыс. евро в год, и на четыре процентных пункта – на доходы свыше 300 тыс. евро;
- также на четыре процентных пункта (с 23 до 27%) увеличивались налоги на прибыль с капитала;
- для компаний с оборотом продаж свыше 20 млн евро в год устанавливается минимальный корпоративный налог в

⁵³ Sanchez e Iglesias cierran un programa de Gobierno que incluye subida de impuestos para las rentas mas altas y alzas del SMI hasta los 1.200 euros // El Economista, 30.12.2019.

размере 15% (для банков и энергетических корпораций ставка составит 18%);

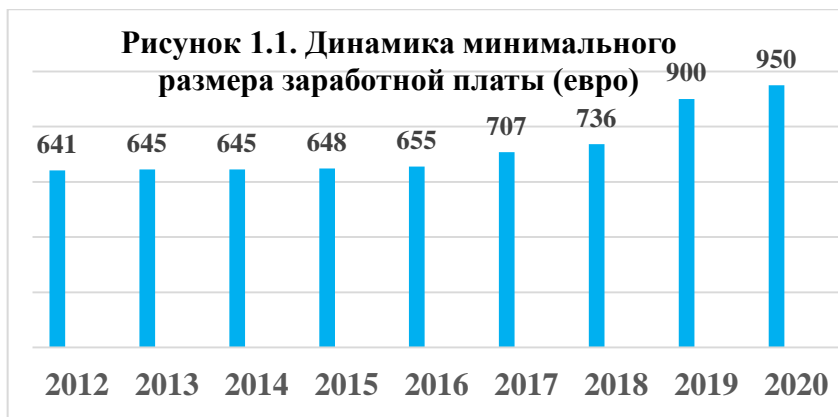
– введение налога на банковские транзакции, связанные с куплей-продажей акций крупнейших корпораций (так называемый «налог Тобина»), и «налога на Гугл», под действие которого попадают компании, торгующие электронными услугами;

– принятие закона, направленного на укрепление фискальной дисциплины и борьбу с уклонением от уплаты налогов;

– одновременно планировалось несколько (на два процентных пункта) снизить налоговую нагрузку на предприятия малого бизнеса с оборотом продаж ниже 1 млн евро в год⁵⁴.

Таким образом, целевой сценарий правительства левых сил предполагал осуществить финансирование ускоренного экономического роста с помощью описанного выше налогового маневра, нацеленного на увеличение фискальной нагрузки на крупный бизнес и расширение внутреннего покупательного спроса за счет повышения доходов сравнительно низкооплачиваемых слоев населения. Действуя в соответствии с духом и буквой «Нового соглашения для Испании», власти в феврале 2020 г. на 5,5% подняли размер минимальной заработной платы (МЗП), доведя его до 950 евро. Заметим, что это было уже второе повышение, осуществленное кабинетом П. Санчеса с декабря 2018 г., в результате чего размер МЗП вырос на 29% – совершенно беспрецедентный показатель для посткризисного периода (см. рисунок 1.1).

⁵⁴ Maestre R.J. Estas son las subidas de impuestos que han aplicado PSOE y Podemos. 4.03.2020. – <https://www.elblogsalmon.com/economia-domestica/>



Источник: Real Decreto 231/2020, de 4 de febrero. – <https://www.boe.es/eli/es/rd/2020/>

Следующим решительным шагом в том же направлении стало проведенное в апреле 2020 г. повышение пенсий (их средний уровень превысил 1008 евро). В результате было улучшено материальное положение миллионов испанцев, что, по замыслу властей, должно было остановить или, по крайней мере, замедлить дальнейшее сжатие производства и вызвать позитивный мультипликативный макроэкономический эффект. Об этом, в частности, неоднократно говорил министр потребления А. Гарсон. Еще весной 2019 г., задолго до назначения в правительство, он считал необходимым для придания экономическому росту большей динамики поднять уровень МЗП до 1300 евро в месяц⁵⁵.

Вместе с тем, стратегия динамизации развития, выдвинутая коалиционным правительством, в значительной степени исходила из уже сложившихся, по существу консервативных, представлений о текущей ситуации в испанской экономике. Ставка была сделана (во всяком случае, на

⁵⁵ Alberto Garzón aboga por elevar el salario mínimo a 1.300 euros. 2 de abril de 2019. – <https://www.elindependiente.com/politica/2019/04/02/alberto-garzon-aboga-elevar-salario-minimo-1-300-euros/>

начальном этапе) на меры монетарного характера. Практически ничего не было заявлено о подготовке программ структурной модернизации производственного сектора, концентрации усилий государства и бизнеса на задачах инновационного роста. Возможно, власти намеревались сделать это в будущем, поскольку такие планы были обозначены в «Новом соглашении для Испании». Однако обрушившаяся на страну пандемия коронавируса COVID-19 буквально перевернула с ног на голову устоявшиеся представления об эффективной хозяйственной деятельности и поставила перед Испанией (да и всем миром) во многом другие задачи.

Шок коронавируса и антикризисная стратегия

В Испании первый диагностированный пациент на коронавирус был зафиксирован 31 января 2020 г., но только с началом марта (с лагом больше месяца) количество заболевших начало расти буквально в геометрической прогрессии и по этому показателю страна стала одним из мировых лидеров. Данное обстоятельство, на наш взгляд, указывает на то, что в известной мере пандемия COVID-19 застала испанские власти врасплох.

Стремительное распространение эпидемии заставило правительство П. Санчеса с 14 марта ввести на всей территории страны первую из трех предусмотренных национальной конституцией категорий чрезвычайного положения, именуемую *estado de alarma*, что можно перевести как «состояние тревоги» или «повышенной готовности». (В скобках заметим, что вторая категория – собственно «чрезвычайное положение», а третья – «осадное положение»)⁵⁶.

⁵⁶ Rico J. Coronavirus: ¿Qué es el estado de alarma en España? ¿En qué consiste? // El Periódico. Barcelona, 13.03.2020.

В соответствии с режимом «состояния тревоги» в Испании, как, впрочем, и во многих других странах, были установлены полные запреты или серьезные ограничения на производственную деятельность, сферу услуг, транспорт и т.д. Введенный карантин лишил общительных испанцев свободы передвижения, обычно многолюдные и шумные городские улицы и площади казались вымершими. К осуществлению контроля за передвижениями граждан и оказанию помощи социально незащищенным людям власти подключили полицию и армию. «Вирус, – писали местные наблюдатели с некоторой долей преувеличения, – парализовал страну»⁵⁷.

Фактом является и то, что в первые недели распространения опасного заболевания испанская система здравоохранения не вполне справлялась с последствиями эпидемии. В стране ощущался недостаток госпиталей, а в существующих медицинских учреждениях не хватало аппаратов искусственной вентиляции легких, многих лекарств, тестов для определения COVID-19, защитных средств для медицинского персонала. Отсюда – тысячи зараженных среди врачей и медсестер. Не хватало средств защиты у полицейских и военных, не говоря уже о населении. Всё это государственным органам приходилось исправлять в спешном порядке, так сказать, на ходу, что отрицательно сказалось на динамике смертных случаев от коронавируса. Если 15 марта скончалось 152 человека, то 2 апреля их число достигло максимальной отметки – 950 умерших. После этого, благодаря принятым мерам, кривая смертей пошла вниз, но новые вспышки эпидемии не прекращались и в дальнейшем, создавая угрозу «второй волны» пандемии⁵⁸.

⁵⁷ Fernández del Vado S. España, en estado de alarma // Revista Española de Defensa, abril 2020, № 371. P. 8.

⁵⁸ Gobierno de España. Ministerio de Sanidad. Enfermedad por nuevo coronavirus, COVID-19. —

В начале апреля 2020 г. нобелевский лауреат Пол Кругман писал, что мир «вступил в состояние экономической комы, намеренно вызванной медицинским персоналом с тем, чтобы временно отключить отдельные церебральные функции и дать пациенту возможность прийти в себя»⁵⁹. Эту суровую характеристику можно было вполне отнести к состоянию дел в испанской экономике, столкнувшейся с последствиями пандемии коронавируса COVID-19, так называемого «*черного лебедя*», или неожиданного негативного феномена.

В условиях охватившего Испанию коронакризиса особенно тяжелая ситуация сложилась в обрабатывающей промышленности – одном из локомотивов хозяйственного роста. В частности, автомобилестроение, являющееся ключевым индустриальным сектором, 18 марта 2020 г. остановило производство, в результате чего по итогам месяца выпуск сократился почти на 45% по сравнению с уровнем февраля. Только к 11 мая была восстановлена работа большинства автомобильных заводов, но и тогда перспективы отрасли оставались туманными, поскольку порядка 80% продукции традиционно отправлялось на экспорт, а положение на международных рынках характеризовалось непредсказуемостью⁶⁰.

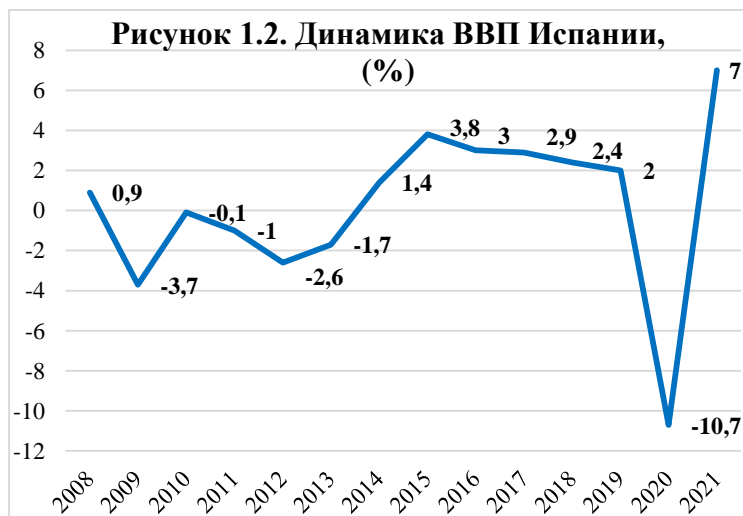
В сложнейшей ситуации оказались и другие ведущие отрасли, являющиеся драйверами хозяйственного роста: строительство, туризм, транспорт. Как следствие – в 2020 г. все эксперты прогнозировали обвальное снижение испанского ВВП. Конкретные цифры экономического провала разни-

<https://www.mscbs.gob.es/profesionales/saludPublica/ccayes/alertasActual/nCov-China/home.htm>

⁵⁹ Krugman P. The Covid-19 slump has arrived. April 5, 2020. – <https://www.pressdemocrat.com/opinion/10872500-181/krugman-the-covid-19-slump-has>

⁶⁰ Moral M.J. La actividad industrial, pendiente de la automoción // Cinco Días. Madrid, 15.05.2020.

лись, но все аналитики сходились на том, что глубина падения намного превзойдет показатели кризисных 2009-2013 годов. Правда, высказывалась надежда, что при благоприятном стечении обстоятельств (маловероятном сопряжении внутренних и внешних позитивных факторов) в 2021 г. испанскую экономику может ожидать отскок (см. рисунок 1.2).



Источник: European Commission. European Economic Forecast. Summer 2020 (Interim). Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020. P. 23.

В конце июля 2020 г. Национальный институт статистики (Instituto Nacional de Estadística, INE) подвел экономические итоги второго квартала, свидетельствующие о беспрецедентном ухудшении многих ключевых показателей⁶¹. В частности, было зафиксировано рекордное за всю историю статистических наблюдений падение ВВП и промышленного производства на 18,5% (по сравнению с аналогич-

⁶¹ INE. Información estadística para el análisis del impacto de la crisis COVID-19. – https://ine.es/covid/covid_inicio.htm

ным периодом 2019 г.), сокращение на 19,1% сферы услуг, на 24,1% – строительства и на 21,2% – частного потребления. Бомбу замедленного действия под будущее экономическое восстановление заложило снижение объема инвестиций на 21,9%. Подлинный провал наблюдался во внешней торговле: импорт упал на 28,8%, а экспорт – на 33,%. Единственной отраслью, продемонстрировавшей рост на 4,4%, было сельское хозяйство, но его небольшой удельный вес в структуре ВВП не менял общей удручающей картины: испанская экономика вступила в период рецессии.

Последствием пандемии COVID-19 и вынужденного полного сворачивания или сокращения экономической деятельности стал рост числа испанцев, лишившихся работы, что буквально «через колено» переломило посткризисную тенденцию к снижению безработицы. Только за два месяца (март – апрель) потеряли работу 883 тыс. человек, что соответствовало росту числа безработных за девять месяцев кризисных 2008-2009 годов. По оценкам аналитиков всемирно известной компании по подбору персонала *Manpower*, из-за эффектов коронавируса в 2020 г. в Испании ожидалась потеря порядка 2,3 млн рабочих мест. В результате, по самым оптимистическим прогнозам, положение на рынке труда (при условии, разумеется, что не прилетят новые «черные лебеди» – непредсказуемые негативные явления и шоковые потрясения) может быть восстановлено на уровне 2019 г. не раньше 2026 года. Однако более пессимистично настроенные местные и зарубежные специалисты считали, что в Испании период рекуперации может растянуться на целое десятилетие⁶²

⁶² ManpowerGroup. La crisis sanitaria del COVID-19 supondrá una década de empleo perdido para España. 21.05.2020. – <http://www.manpowergroup.es/La-crisis-sanitaria-del-COVID-19-supondra-una-decada-de-empleo-perdido-para-Espana>

Подчеркнем, что, несмотря на острые политические разногласия между правительством и оппозицией, противодействие распространению пандемии COVID-19 и борьба с ее санитарными и социально-экономическими последствиями заняли центральное место в деятельности как исполнительной, так и законодательной ветвей власти испанского государства.

В частности, 17 марта 2020 г. конгресс депутатов одобрил внесенный министерством экономики закон об авалиях – государственных гарантиях финансирования частного бизнеса в размере до 100 млрд евро в условиях пандемии COVID-19 (Líneas de Avalés COVID-19). Согласно этому решению, главными бенефициарами которого становились малые и средние предприятия, испанский бизнес получал облегченный доступ к банковским кредитам. Полученные финансовые ресурсы предприниматели были вправе направлять на выплату заработной платы, расчетов с поставщиками, покрытие арендных платежей и другие статьи расходов, позволявшие поддерживать «на плаву» их компании⁶³.

В связи со сложной ситуацией на рынке труда (введение карантина, приостановка работы тысяч предприятий и т.д.) правительство максимально упростило для компаний и работников использование так называемой схемы ERTE – Expediente de Regulación Temporal de Empleo (Порядок временного регулирования занятости). В соответствии с этим регламентом, в течение времени, пока длятся форс-мажорные обстоятельства (в нашем случае – эпидемия), не работающие сотрудники формально не увольнялись, но вместо заработной платы получали пособие по безработице. По завершении карантина и возобновлении работы предприятия сотрудники возвращались на свои служебные места. Альтернативной опцией в рамках ERTE был перевод

⁶³ Líneas de Avalés COVID-19. – <https://www.ico.es/web/ico/linea-avales-covid-19>

работников на сокращенный рабочий день или неполную рабочую неделю. В данном случае работодатель выплачивал служащему частичную зарплату, а разницу покрывало государство. Таким образом, материальные права работника не ущемлялись, но в то же время работодатель не должен был «из своего кармана» оплачивать вынужденный перерыв в работе⁶⁴.

В числе других значимых антикризисных мер, принятых правительством, можно назвать еще несколько решений стратегического порядка.

– Учреждение Фонда COVID-19 с активами в размере 16 млрд евро для дополнительного финансирования расходов автономных сообществ (основных территориальных единиц Испании), вызванных последствиями эпидемии. Прежде всего, средства направлялись на поддержку региональных и муниципальных учреждений здравоохранения, а также на компенсацию выпадавших фискальных доходов.

– Выделение 173,5 млн евро в целях модернизации промышленного сектора национальной экономики на базе цифровизации и освоения новых моделей ведения бизнеса. Как подчеркнула министр промышленности Рейес Марото, правительство брало курс на «реиндустриализацию и повышение конкурентоспособности испанских компаний», делало акцент на опережающее развитие сферы НИОКР и индустрии 4.0: большие данные, интернет вещей, 3D-печать, робототехника и биотехнологии⁶⁵. При этом предоставляемые правительством финансы предполагалось распределять под контролем специальной государственной структуры –

⁶⁴ De la Cruz S. Qué es un ERTE y como afectará a trabajadores y empresas en España.// El Economista. 17.03.2020.

⁶⁵ El Gobierno aprueba el Fondo COVID-19 de 16.000 millones de euros para las comunidades autonomas. 16 de junio de 2020. – <https://www.lamoncloa.gob.es/consejodeministros/resumenes/Paginas/2020/160620-cministros.aspx>

Национальной инновационной компании (Empresa Nacional de Innovación – ENISA).

– Реализация масштабного Плана стимулирования автомобильной индустрии (Plan de impulso a la automoción) – ведущей производственной и экспортной отрасли испанской экономики. Суммарный объем помощи автомобилестроению оценивался в 3750 млн евро и, в числе других мер, включал в себя субсидирование покупки новых автомобилей. При этом приоритет отдавался приобретению транспортных средств нового технологического поколения – электромобилей и машин с гибридными двигателями. Тем самым власти мотивировали автопроизводителей на выпуск экологически «чистой» продукции в русле требований так называемой Европейской зеленой сделки (*A European Green Deal*) – крупнейшей в истории Евросоюза коррекции стратегии экономического роста⁶⁶.

– Как заявила министр образования Исабель Селаа, по согласованию с министерством экономики была разработана и подготовлена к запуску программа комплексной цифровизации образовательного процесса, предусматривающая, в частности, передачу ученикам из малообеспеченных семей 500 тыс. гаджетов для подключения к интернету. Кроме того, с помощью возможностей искусственного интеллекта планировалось создание вспомогательной платформы, обучающей навыкам использования цифровых технологий как учеников и студентов, так и преподавательского состава.

Таким образом, правительство «Прогрессистской коалиции», определяя направления антикризисной политики, предприняло попытку совместить усилия по преодолению последствий эпидемии с курсом на корректировку страте-

⁶⁶ European Commission. A European Green Deal. – https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en

Факты говорят о том, что на ближайшую перспективу бизнес-стратегия Inditex будет характеризоваться тремя ключевыми элементами:

- повсеместным внедрением цифровизации и дальнейшим опережающим наращиванием продаж онлайн, доля которых в общем товарообороте в 2022 г. должна превысить 25% (по итогам 2019 г. она едва составляла 14%). Этот маркетинговый ход заслужил наименование «магазин идет на дом» и получил повсеместное распространение;

- сокращение в течение двух лет количества принадлежащих Inditex в 202 странах мира торговых точек с нынешних 7,4 тыс. до 6,2 тыс. или на 17%. Это решение разворачивает на 180°, казалось бы, укоренившуюся тенденцию к постоянному увеличению фирменных магазинов испанской компании;

- вместе с тем предусматривается создание крупных («интегральных») торговых точек и формирование так называемых *мультибрендовых бутиков*, атмосфера и ассортимент которых расширяют для возможных клиентов возможности выбора.

По мнению авторов редакционной статьи в органе деловых кругов Испании газете *Cinco Días*, подобного рода маркетинговые новации будут взяты на вооружение не только другими испанскими компаниями, но и их зарубежными конкурентами, занятыми в сфере коммерческих услуг, и определяют магистральные направления развития международного ритейла по окончании пандемии коронавируса⁶⁹.

Вместе с тем, испанские власти отдавали себе отчет в том, что собственными силами, без мощной финансовой поддержки со стороны Европейского союза им не удастся

<https://www.inditex.com/en/article?articleId=648065&title=Inditex+1Q20+sales+drop+limited+to+44%25+despite+up+to+88%25+of+stores+closed>

⁶⁹ Inditex muestra el camino para la era posterior al coronavirus // *Cinco Días*. 11.06.2020.

победить коронакризис и – главное – выйти на траекторию восстановительного хозяйственного роста и, тем более, осуществить модернизацию экономики на инновационной основе. В этой связи Мадрид был глубоко обеспокоен отсутствием в рядах стран-членов ЕС эффективной солидарности в борьбе с COVID-19 и тем разладом, который возник в Евросоюзе по финансовым вопросам постковидного восстановления экономик европейских государств, о чем лишней раз свидетельствовали неудовлетворительные для Испании результаты еэсовского саммита 19 июня 2020 года⁷⁰.

По сути, Евросоюз раскололся на группу стран юга Европы во главе с Италией и Испанией, требовавших скорейшего включения механизмов крупной и – главное – безвозвратной финансовой помощи со стороны Брюсселя, и так называемых «бережливых государств» (Австрия, Дания, Нидерланды, Швеция и «примкнувшая к ним» Финляндия), пытавшихся ограничить размеры финансовых трансфертов и ужесточения условий их предоставления. В этой связи авторитетный испанский журналист Андреу Миссе саркастически писал, что на место Европейского союза приходит «Европейский несоюз», а это будет означать, ни больше, ни меньше, как подрыв европейской центростремительной идеи изнутри⁷¹. Такое развитие событий, с точки зрения испанского политического истеблишмента, в большинстве своем стоящего на позициях «еврооптимизма», было крайне нежелательным.

Не случайно Мадрид стал одним из главных поборников преодоления возникших разногласий и достижения конструктивного компромисса в рядах стран-членов ЕС и принятия согласованной масштабной программы экономиче-

⁷⁰ European Commission. Recovery plan for Europe. – https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/health/coronavirus-response/recovery-plan-europe_en

⁷¹ Missé A. Causas de la desunión europea // El País, 30.03.2020.

ского восстановления. Такого рода компромисс был достигнут ранним утром 21 июля на заседании Совета Европы – встрече глав государств и правительств Евросоюза после почти пяти дней напряженных переговоров. Согласно решениям саммита, было одобрено учреждение европейского фонда постковидного восстановления в размере 750 млрд евро, из которых на долю Испании предназначалось 140 млрд евро. По заявлению правительства «Прогрессивистской коалиции», использование этих ресурсов (их трансферты планируются на 2021-2023 гг.) должно ускорить выход испанской экономики из кризиса, ослабить негативные социальные эффекты пандемии COVID-19 и придать импульс программе структурных реформ с упором на инноватизацию и цифровизацию, «зеленый рост», усиление роли науки и образования в формировании человеческого капитала⁷².

Подчеркнем, что проведение структурных реформ, являясь сложнейшей государственной задачей, выступает в качестве условия получения Мадридом финансовой помощи от Евросоюза. Данное обстоятельство, безусловно, будет стимулировать правительство левых сил корректировать свою повестку и продвигаться вперед в реализации национального трансформационного проекта. Конкретным примером может служить представленная П. Санчесом весьма амбициозная правительственная программа «*Цифровая Испания 2025*», предусматривающая в 2020-2022 гг. мобилизацию порядка 70 млрд евро государственных и частных инвестиций в целях реализации 50 конкретных бизнес-проектов в области экономической и социальной цифровизации⁷³.

⁷² Яковлев П.П. Испания в «красной зоне». Политическая перезагрузка в условиях пандемии // Свободная мысль, 2020. № 4. С. 89-104.

⁷³ Gobierno de España. Sánchez presenta la Agenda España Digital 2025, que movilizará una inversión pública y privada de 70.000 millones de euros en el periodo 2020-2022. 23 de julio de 2020. –

* * *

В условиях пандемии в коридорах власти испанского государства речь, в частности, стала идти о продолжении политической перезагрузки, внесении значимых корректив в стратегию и тактику «Прогрессистской коалиции», переходе от конфронтации с оппозицией к поиску точек согласия и взаимодействия. Уроки COVID-19 ясно указали на императивы национального сплочения в общегосударственных интересах.

Другими словами, под влиянием разрушительных эффектов коронавируса в правительстве П. Санчеса начала пробивать себе дорогу идея достижения широкого общественно-политического понимания того, что Испания нуждается, как минимум, в двух-трех годах «спокойной жизни» и совместной созидательной работы всех основных партий и организаций. Лозунгом дня стало формирование «широкого согласия», что на практике должно означать объединение усилий максимально возможного количества общественных акторов.

Ключевой тезис:

Испанские власти отдавали себе отчет в том, что собственными силами, без мощной финансовой поддержки со стороны Европейского союза им не удастся победить коронакризис и – главное – выйти на устойчивую траекторию восстановительного хозяйственного роста и, тем более, осуществить модернизацию экономики на инновационной основе.

Глава 1.3. Португалия: реалии демократического периода

За четыре с половиной десятилетия, прошедших с момента «Революции гвоздик», в экономике Португальской Республики произошли глубокие изменения. В стране возникли новые и модернизировались традиционные отрасли хозяйства, сложилась современная структура производства и потребления, шестикратно увеличился объем ВВП, резко вырос экспорт товаров и услуг. Португалия в целом органично вписалась в систему мирохозяйственных связей, заняла достойное место в глобальном разделении труда. При этом как и в случае с Испанией, следует учитывать эффект мирового кризиса 2008-2009 гг., когда португальская экономика была отброшена назад практически по всем ключевым макроэкономическим показателям.

Попад в водоворот кризиса 2008-2009 гг., португальское государство пережило тяжелые финансово-экономические потрясения, его ВВП сократился, банковская система утратила устойчивость, значительно возросла безработица, уменьшились реальные доходы большинства населения, десятки тысяч португальцев покинули родину в поисках рабочих мест за рубежом. В 2011 г. страна оказалась в одном шаге от дефолта и была вынуждена обратиться за международной помощью в размере 78 млрд евро⁷⁴. Получив мощную финансовую инъекцию, Лиссабон провел структурные реформы и сумел вернуть экономику на траекторию роста. В результате, по оценкам экспертов, Португалия стала одной из самых привлекательных европейских стран для проживания и бизнеса – в ней возросло создание *стартапов*, увеличились инвестиции, иностранцы охотно приобретали

⁷⁴ Яковлева Н.М. Португалия: кризис постреволюционной модели и поиск нового вектора развития // Перспективы. Электронный журнал, 2016. № 3 (7). С. 35-39.

недвижимость, стабильно возрастало число туристов. Вместе с тем, не все узкие места в экономике удалось «расшить», остались нерешенными отдельные структурные проблемы, возникли новые внутренние и внешние риски и вызовы. Главный из них – пандемия коронавируса COVID-19.

Португальский вариант модернизации

Длительное время Португалия оставалась слаборазвитой окраиной Западной Европы, критически отстававшей от континентальных лидеров по всем основным экономическим и социальным показателям. Вплоть до последней трети XX в. хозяйственный профиль страны и ее место в мировом разделении труда определяли сельское хозяйство, рыбная ловля и отдельные отрасли легкой и добывающей промышленности. Экономика была в значительной степени «закрыта» от внешних рынков и международной конкуренции, практически «варилась в собственном соку», что резко контрастировало с усилиями других европейских держав, сделавших ставку на региональную интеграцию и внешнеэкономическую экспансию.

Экономическое положение Португалии начало качественно меняться в середине 1970-х годов на волне постреволюционного обновления общественной жизни. В этот период португальская экономика подверглась глубоким преобразованиям антилиберального толка. Были национализированы многие значимые промышленные и финансовые активы, страховые компании, крупные землевладения, доля государства в ВВП составила 40%. Однако эксперимент этатистского толка не выдержал испытания временем. В силу сложившихся политических условий (внутренних и внешних) стратегия экономического роста стала претерпевать существенные изменения, которые окончательно

оформились и приобрели устойчивый характер после присоединения страны к Европейским сообществам (1 января 1986 г.)⁷⁵.

Этот шаг обусловил поворот в макроэкономической политике на 180°. В соответствии с требованиями Брюсселя в стране развернулся процесс либерализации экономики, произошла реприватизация значительной части госсектора (доля государства в ВВП в 2001 г. снизилась до 8%), были предприняты шаги по хозяйственной диверсификации. В итоге заметно изменилась структура ВВП: в нем существенно сократилась доля сельского хозяйства и добывающей промышленности, возрос удельный вес сферы услуг (до 74,5% в 2008 г.)⁷⁶. Одновременно системный характер приобретала интернационализация португальского хозяйства, окончательно отбросившего традиционные черты закрытости и автаркии. Португалия пошла по пути активного освоения западноевропейских финансово-экономических и социальных рецептов и включилась в процесс догоняющей модернизации⁷⁷.

Также как в Испании, значительную роль в развитии и диверсификации португальской экономики сыграл иностранный капитал. Крупнейшим зарубежным инвестиционным проектом стоимостью около 2 млрд. евро явилось строительство в городке Палмела автомобильного завода *Autoeuropa*, предпринятое в начале 1990-х гг. компаниями *Ford* и *Volkswagen* (в 1999 г. предприятие полностью перешло под контроль группы *Volkswagen*). Вступивший в строй в 1995 г. завод стал одним из лидеров португальской индустрии.

⁷⁵ Medeiros Ferreira J. Portugal en transición. México: Fondo de cultura económica, 2000. P. 142-150.

⁷⁶ Mateus A. Economia Portuguesa. Evolução no contexto internacional (1910-2013). Parede: Príncipe, 2013. P. 275.

⁷⁷ Иберийские страны: трудный старт в XXI век (отв. ред. Н.М. Яковлева). М.: ИЛА РАН, 2012. С. 13-15.

стрии, способствовал ее технической модернизации и сыграл немалую роль в увеличении объемов экспорта промышленной продукции. Однако высокая конкуренция на европейских рынках долго не позволяла *Autoeuropa* достичь проектной мощности (порядка 200 тыс. автомобилей в год), а в середине 2000-х гг. производство падало до 80-90 тыс. машин, что свидетельствовало о серьезных трудностях, переживаемых компанией⁷⁸.

Членство в ЕЭС (затем в Евросоюзе) позволило Лиссабону получить дополнительные финансовые ресурсы для структурной перестройки экономики и консолидации новой модели роста. Средства, полученные в 1987-2007 гг., оцениваются (в нынешних ценах) следующим образом: 55 млрд. евро из фондов Евросоюза и 35 млрд. в качестве поступлений в бюджет в результате приватизации государственной собственности. В сумме получается 90 млрд. евро, или свыше 45% объема современного ВВП. Кроме того, в страну поступило порядка 60 млрд. евро в виде денежных переводов португальских эмигрантов, работающих за рубежом. Итого, речь идет о весьма солидной финансовой инъекции (150 млрд. евро) для государства с населением 10 млн. человек⁷⁹.

Тем не менее, динамика экономики была нестабильной, а конкурентоспособность португальских товаров оставалась относительно невысокой и достигалась, главным образом, сравнительно низким уровнем заработной платы. В результате ВВП Португалии рос в 2-5 раз медленнее, чем среднемировой, и уступал по темпам соответствующему показателю других европейских государств (см. таблицу 1.9).

⁷⁸ Associação automóvel de Portugal. 2019. – <https://www.acap.pt/pt/estatistica>

⁷⁹ Яковлева Н.М., Яковлев П.П. Португалия: кризис на европейской периферии. М.: ИЛА РАН, 2011. С. 16.

Таблица 1.9

Изменение размеров ВВП в предкризисный период (%)

Страна	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Мир в целом	2,3	2,9	3,6	4,9	4,6	5,2	5,4
США	1,1	1,8	2,5	3,6	3,1	2,7	1,9
Еврозона	1,9	1,0	0,8	1,9	1,8	3,2	2,8
Португалия	2,0	0,7	-0,9	1,6	0,8	1,4	2,4

Источник: Banco de Portugal. Relatório e contas 2010. Lisboa, 2011. P. 211.

Противоречивые эффекты вызвало вступление страны в созданную в 1999 г. *зону евро*. С одной стороны, присоединение к этому монетарному союзу имело известные позитивные последствия, в частности, в плане снижения процентных ставок и сокращения транзакционных издержек (это способствовало активизации предпринимательской деятельности и развитию внешнеэкономических связей), но одновременно введение единой европейской валюты усилило в португальской экономике структурные диспропорции. Например, переход Португалии на евро вызвал потребительский бум, в значительной степени удовлетворявшийся за счет растущего импорта, что привело к росту дефицита внешней торговли и со временем усугубило финансовые трудности⁸⁰.

Почему так произошло? Дело в том, что к моменту введения евро структура экспорта Португалии еще сохраняла явный перекося в сторону традиционных трудоемких, низкотехнологичных и медленно растущих отраслей, где сравнительные преимущества все больше получали азиатские государства и восточноевропейские страны, вступившие в ЕС. Отказ от национальной валюты лишил Лиссабон такого рычага повышения конкурентоспособности местной продук-

⁸⁰ Amaral L. Economia Portuguesa, as últimas décadas. Lisboa: Fundação, 2010.

ции, как девальвация, а по производительности труда Португалия все еще ощутимо отставала от других членов Евросоюза. И хотя в 2000-х годах этот разрыв немного сократился, он все равно оставался очень существенным (см. таблицу 1.10).

Таблица 1.10

Португалия в Евросоюзе (%)

Показатель	2001	2005	2010
Душевой ВВП от среднего в ЕС-15	69,7	70,3	70,9
Душевой ВВП от среднего в ЕС-27	80,1	79,3	78,3
Производительность труда от среднего в ЕС-15	62,5	65,2	67,5
Производительность труда от среднего в ЕС-27	70,8	72,2	74,0

Источник: Banco de Portugal. Relatório e contas 2010. Lisboa, 2011. P. 228.

В чем состояли ключевые изменения в португальской экономике после присоединения к ЕЭС и какие ее черты остались неизменными?

За время участия в европейской интеграции значительно расширилось и формализовалось поле предпринимательской активности. В частности, число юридически зарегистрированных компаний в период 1990-2008 гг. выросло с 393 тыс. до 1,1 млн. Но при этом Португалия осталась страной преимущественно малого бизнеса: в 2008 г. 95,5% всех предприятий имели менее 10 работников (в 1990 г. – 91,7%). Более того, как мы видим, удельный вес малого бизнеса даже возрос.

Вместе с тем португальская экономика претерпела значительные структурные изменения. Как и в соседней Испании докризисного периода, в первый ряд отраслей-лидеров выдвинулись строительство и торговля недвижимостью, что

стало ответом на традиционно острую нехватку жилья и сравнительную отсталость инфраструктуры. В 1995-2008 гг. в стране было построено 1,2 млн. новых жилищ (квартир и односемейных домов). Для такой сравнительно небольшой страны это – огромная цифра.

Португалия глубоко втянулась в процессы регионализации и глобализации, что отчетливо прослеживается на примере экспоненциального роста удельного веса внешней торговли товарами и услугами в ВВП: 20-25% в 1974-1985 гг. и 65-75% в 2001-2008 годах. Но при этом импорт стабильно превышал экспорт, что негативно сказывалось на платежном балансе. Членство в ЕЭС и ЕС привело к тому, что в роли основных торговых и инвестиционных партнеров Португалии прочно закрепились западноевропейские страны. На долю Евросоюза в предкризисный период приходилось 75% внешнеторгового оборота и порядка 90% иностранных инвестиций в португальскую экономику⁸¹.

Тормозом социально-экономического прогресса оставалось унаследованное от дореволюционных времен непомерное влияние государства по сравнению с возможностями хозяйственного роста и размерами налоговой базы. Государственный аппарат погряз в бюрократии и не приобрел способности постоянной корректировки (тонкой настройки) макроэкономической стратегии, обрастал излишними функциями, был громоздким и коррумпированным. В 1986-2005 гг. бюрократическое «ожирение» власти усугубилась: число госслужащих увеличилось с 460 до 750 тыс. (на 63%), а объем государственных расходов по отношению к ВВП вырос с 35 до 48%⁸². Негативные последствия имела низкая эффективность государственного (а зачастую и корпоратив-

⁸¹ Яковлев П.П. Стратегические повороты экономической политики Португалии // Латинская Америка, 2014. № 8. С. 42.

⁸² Monteiro L. Os últimos 200 anos da nossa economia y os próximos 30. Lisboa: Pandora, 2010. P. 81.

ного) управления, ставшая серьезным препятствием на пути модернизации.

Сложившаяся система администрирования и ведения бизнеса со временем стала отторгать значительное число наиболее предприимчивых и технически грамотных выпускников высших учебных заведений, значительная часть которых встала на путь эмиграции. Взамен в Португалию прибывали иммигранты из стран Африки и Восточной Европы, заполнявшие неквалифицированные рабочие места в сельском хозяйстве, строительстве и сфере услуг. Такая ротация человеческого капитала неизбежно снижала инновационную потенцию португальской экономики.

Острой проблемой явилось замедление роста производительности труда: его среднегодовые темпы сократились с 3,1% в 1995-2000 гг. до менее 1% в первой половине 2000-х годов. Частично такая ситуация объяснялась относительно низкими темпами формирования человеческого капитала и сравнительно слабым использованием информационных технологий. Это послужило причинами падения в предкризисный период инвестиционной привлекательности португальской экономики⁸³.

Суммируя, можно констатировать, что в XXI век Португалия вступила в качестве индустриально-аграрной страны, хозяйственная структура которой была отмечена определенным *дуализмом*: наряду с современными секторами, нередко носившими анклавный характер, свои позиции в значительной степени сохраняли традиционные низкотехнологичные отрасли. Такое положение дел заметно снижало общую конкурентоспособность португальской экономики, повышало степень ее уязвимости перед внешними шоками,

⁸³ Яковлева Н.М. Португалия: кризис постреволюционной модели и поиск нового вектора развития // Перспективы. Электронный журнал, 2016, № 3 (7). С. 35-49.

сильнейшим из которых стали мировые финансово-экономические потрясения 2008-2009 годов.

Под ударами глобального кризиса

Португалия, как и Испания, оказалась в числе европейских стран, максимально пострадавших от эффектов глобального кризиса. Кризисные явления на международных финансовых и товарных рынках наложились на внутренние структурные перекосы в экономике, акцентировали назревшие макроэкономические проблемы, решение которых в относительно благополучные годы откладывалось в долгий ящик. Кризис сыграл роль *лакмусовой бумаги* и вывел на обозрение те хозяйственные дефекты, которые португальские власти предпочитали не замечать.

Ахиллесовой пятой экономического развития стали накопившиеся структурные и институциональные слабости, придавшие кризису особенно острый, системный характер⁸⁴. Главные из них были следующие:

– Технологическая отсталость ряда отраслей экономики, их сравнительно низкая инновационность. Конечно, нельзя было не видеть определенного прогресса, достигнутого в данной области в постреволюционный период, но отдельные инновационные прививки не переломили ситуацию в целом, и Португалия отставала не только от передового ядра стран-членов ЕС, но и от других периферийных государств зоны евро по основным показателям научно-технического развития.

– Незначительный удельный вес промышленности в структуре ВВП. В конце первого десятилетия XXI века он едва превышал 13%. При этом большое место в отрасли занимали традиционные низкотехнологичные секторы: тек-

⁸⁴ Яковлева Н.М. Португалия: история политической модернизации. М.: ИЛА РАН, 2016. С. 163-176.

стильный, обувной, пищевой. Одним из главных факторов, тормозивших развитие индустриального производства и его модернизацию, было то, что львиная доля (свыше 60%) инвестиций и кредитных ресурсов направлялась в строительство и операции с недвижимостью. В результате другие отрасли хозяйства, прежде всего обрабатывающая промышленность, оставались недофинансированными.

– Недостаточная эффективность сельского хозяйства. Оно обеспечивала только 2,7% ВВП, но в нем было занято 11% работающих по найму и для его нужд использовалось 43% национальной территории. Невысокая продуктивность аграрного сектора вынуждала Португалию ввозить до 50% продовольствия и кормов⁸⁵.

– Хронический дефицит внешней торговли как следствие слабой конкурентоспособности португальских товаров. Только за четыре года – с 2007 по 2010 отрицательное сальдо торговли товарами в сумме приблизилось к 80 млрд. евро.

– Еще одна уязвимая сторона португальской экономики – ее высокая внешняя энергозависимость. В 1995-2005 гг. импорт энергоресурсов вырос на 360%, что в известной мере было связано с низкой энергоэффективностью экономики. Так, уровень потребления энергии на единицу португальской продукции на 30% превышал соответствующий средний показатель по странам ЕС-15⁸⁶. Не случайно резкий взлет цен на нефть в середине 2008 г. стал для страны настоящим *«нефтяным шоком»*.

– Высокие социальные обязательства государства и зарегулированный рынок труда. Надежная социальная защищенность португальских граждан, достигнутая за десятилетия демократического развития, обернулась рядом негативных макроэкономических последствий. Парадоксальным

⁸⁵ Banco de Portugal. Relatório Anual 2010. Lisboa, 2010. P. 226.

⁸⁶ Monteiro L. Os últimos 200 anos da nossa economia y os próximos 30. P. 104.

образом пособия по безработице превышали среднюю заработную плату, а увольнение работников стало настолько дорогостоящим, что могло разорить работодателя. Последнее обстоятельство препятствовало созданию новых рабочих мест и отпугивало инвесторов. В целом же, государственные расходы стабильно превышали доходы, образуя постоянный бюджетный дефицит, достигший в кризисный 2009 г. рекордной цифры в 17,0 млрд. евро или 10,1% ВВП⁸⁷.

– Рост суверенной задолженности. Латание бюджетных дыр осуществлялось путем размещения государственных долговых обязательств, в результате чего в кризисные годы долг рос как снежный ком, превысив в 2010 г. 160 млрд. евро или 93% ВВП. Соответственно, возрастал и объем платежей по обслуживанию задолженности. Но это еще не все. С учетом корпоративных облигаций и задолженности частного сектора совокупный долг Португалии в 2009 г. достиг астрономических 236% ВВП, что превышало даже показатель Греции (195%), ставшей главной «головной болью» Евросоюза.

Все сказанное выше в условиях кризиса приобрело критический характер, и, как отмечал известный эксперт Абель Матеуш, поставило португальскую экономику «на грань банкротства»⁸⁸. Португалия стала очагом нестабильности в еврозоне, еще одним «больным человеком Европы», вошла в так называемую группу PIGS (Португалия, Ирландия, Италия, Греция и Испания), чья растущая суверенная и корпоративная задолженность превратили их в главных действующих лиц драматических событий, развернувшихся на европейском экономическом и социально-политическом пространстве на стыке первого и второго десятилетий XXI века.

⁸⁷ Banco de Portugal. Relatório e contas 2010. Lisboa, 2011. P. 244.

⁸⁸ Mateus A. Economia Portuguesa. Evolução no contexto internacional (1910-2013). P. 601.

Как и в других странах PIIGS, в период кризисных испытаний произошло падение португальского ВВП, особенно сильно снизились объемы строительства, которое перестало быть драйвером экономического роста, сжалось частное и государственное потребление. В 2009 г. существенно (на 19%) сократился экспорт товаров, упали производственные инвестиции государства и частного сектора, начался стремительный рост безработицы. Спад предпринимательской активности вызвал снижение налоговых поступлений в казну, что привело к образованию крупного бюджетного дефицита, а беспрецедентное увеличение размеров государственного долга делало для Лиссабона его обслуживание крайне затратным (см. таблицу 1.11). Особенностью португальской ситуации стало то, что *кризисные явления растянулись на долгие шесть лет* (до 2013 г. включительно).

Таблица 1.11

**Макроэкономические показатели Португалии
в годы кризиса (изменение в %)**

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП (млрд. евро)	172,0	168,5	172,9	171,1	165,1	165,9
ВВП	1,6	-2,0	2,6	-1,0	-3,5	0,5
Индустрия	-1,4	-8,0	7,9	1,6	-1,2	-0,6
Сельское хозяйство	0,1	-3,0	1,7	-5,6	2,1	5,0
Строительство	1,8	-8,5	-5,0	-7,8	-16,1	-14,6
Частное потребление	-1,8	-2,3	2,1	-3,6	-5,5	-1,2
Государственное потребление	0,8	4,7	0,9	-3,8	-3,3	-0,5
Капиталовложения (% ВВП)	19,6	17,0	15,7	18,6	15,7	14,6
Бюджетный результат (% ВВП)	-3,6	-10,1	-9,8	-4,3	-6,4	-4,9
Уровень безработицы (%)	7,6	9,4	10,8	12,9	15,8	16,4
Госдолг (% ВВП)	71,7	83,7	94,0	111,4	126,2	129,0

Экспорт товаров (млрд. евро)	39,1	31,7	37,2	42,8	45,2	47,3
Импорт товаров (млрд. евро)	62,4	51,5	58,5	59,5	56,4	57,0
Торговое сальдо (млрд евро)	-23,3	-19,8	-21,3	-16,7	-11,2	-9,7

Составлено автором на основе данных португальской и международной статистики.

Болевой точкой явилось размещение на международных финансовых рынках новых долговых обязательств. По существу, Португалия попала в своего рода заколдованный круг: колоссальный госдолг и дефицит бюджета требовали новых финансовых вливаний, а их получение еще больше увеличивало долговую нагрузку на экономику. В сложившейся ситуации не оставалось ничего другого, как прибегнуть к международной помощи. Формально партнерами Лиссабона по переговорам выступили Еврокомиссия, МВФ и Европейский центральный банк, получившие в прессе наименование «Тройка», но на практике разработанное экспертами решение в качестве высшей инстанции утверждали лидеры Евросоюза – Германия и Франция. Учитывая критическое состояние португальских финансов и готовность руководства страны выполнить требования ЕС, стороны сравнительно быстро пришли к взаимопониманию.

По условиям достигнутого соглашения с «Тройкой» Португалия должна была получить в виде займов в течение 2011-2014 гг. в общей сложности 78 млрд. евро. В том числе: 52 млрд. от финансовых структур Евросоюза (26 млрд. от *European Financial Stability Mechanism* и такую же сумму от *European Financial Stability Facility*) и 26 млрд. от МВФ. Предоставление указанных ресурсов предполагало проведение антикризисных мероприятий и структурных реформ с целью возобновления экономического роста. Необходимо было стимулировать создание новых рабочих мест и повы-

силь конкурентоспособность, сократить государственный долг и обеспечить бюджетную консолидацию – повысить доходы, ужать расходы и таким путем уменьшить бюджетный дефицит (научиться жить в режиме так называемого «бюджетного аскетизма») ⁸⁹.

Таким образом, Португалия оказалась не в состоянии самостоятельно выйти из кризиса и была вынуждена прибегнуть к международной помощи, платой за которую стали антикризисные меры жесткой экономии и проведение отдельных, весьма болезненных для населения структурных реформ. В том числе: либерализация рынка трудовых отношений, ограничение размеров пенсий, повышение НДС (с 21 до 23%), снижение заработной платы госслужащих, сокращение других бюджетных расходов, проведение финансовой санации ведущих государственных компаний.

Экономика на старте перемен

Меры жесткой экономии и частичные структурные преобразования не сразу позволили португальским властям остановить снижение ВВП, поскольку инерция кризиса оказалась слишком сильной, но даже первые положительные результаты вселили в представителей политического истеблишмента и деловых кругов надежду на скорый выход из кризиса. Это дало повод тогдашнему премьер-министру Педру Пассушу Коэлью уже в марте 2012 г. заявить о близкой перспективе завершения программы внешней помощи и наступлении периода «после Тройки» – переходе страны на самостоятельное финансирование экономического развития ⁹⁰.

⁸⁹ Яковлева Н.М. Португальская экономика в кризисном пике // Свободная мысль, 2013. № 3. С. 49-62.

⁹⁰ Intervenção do Primeiro-Ministro na conferência «Portugal Pós-Troyka». Lisboa, 12 de março de 2012. – <http://www.portugal.gov.pt/>

В последнем квартале 2013 г. экономика Португалии начала восстановительный рост, а максимальное увеличение ВВП (2,8%) было зафиксировано в 2017 году. Одновременно стали улучшаться и другие макроэкономические показатели: ощутимо увеличилось частное и государственное потребление, началось интенсивное наращивание капиталовложений в основные фонды, более чем вдвое сократилась безработица, уменьшился государственный долг, значительно снизился бюджетный дефицит, после нескольких лет падения появились данные о некотором повышении стоимости рабочей силы и реальных доходов населения, сравнительно высокой динамикой характеризовалась внешняя торговля товарами и услугами (см. таблицу 1.12).

Таблица 1.12

**Динамика макроэкономических показателей
Португалии (изменение в %)**

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ВВП (млрд евро)	173,1	179,8	186,5	194,6	203,9	206,5
ВВП	0,9	1,8	2,0	3,5	2,6	2,2
Частное потребление	2,2	2,3	2,6	2,1	3,1	2,3
Государственное потребление	-0,5	1,3	0,8	0,2	0,9	0,8
Валовые капиталовложения	2,8	5,8	2,5	11,5	5,8	6,5
Безработица (%)	14,1	12,6	11,2	9,0	7,1	6,3
Инфляция (% за год)	1,7	0,5	0,6	1,6	1,5	0,3
Стоимость рабочей силы	-1,8	-2,0	-0,9	0,6	0,4	0,8

Госдолг (% ВВП)	130,2	128,8	131,5	126,0	122,2	119,2
Экспорт товаров и услуг	6,5	6,1	4,4	8,4	3,8	2,7
Импорт товаров и услуг	6,8	8,5	5,0	8,1	5,8	4,6
Счет текущих операций (% ВВП)	0,0	-0,9	0,6	1,0	0,1	-0,4
Бюджетный результат (% ВВП)	-7,2	-4,4	-1,9	-3,0	-0,4	-0,1

Источник: European Commission. European Economic Forecast – Spring 2020. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020. P. 111. (2019 г. – оценка).

Одним из локомотивов выхода Португалии из кризиса стала обрабатывающая промышленность. При этом на этапе нейтрализации кризисных эффектов основной упор был сделан на поощрении предпринимательской деятельности и производственном взаимодействии в средне- и высокотехнологичных секторах. В результате в посткризисный период в стране сложилось несколько конкурентоспособных кластеров: автомобильный (на базе компании *Autoeuropa*), авиационный (лидер – фирма OGMA), химический и нефтехимический, телекоммуникационный, информационный, фармацевтический, биотехнологический, возобновляемых энергоносителей⁹¹.

В конце января 2017 г. премьер-министр Португалии Антониу Кошта провозгласил государственную стратегию *комплексного развития в стране индустрии 4.0*. По замыслу властей, программа действий, рассчитанная на четыре года и оцениваемая в 4,5 млрд. евро, обеспечит проведение в жизнь 60 разработанных мероприятий, которые создадут дополнительные стимулы роста для 50 тыс. высоко-

⁹¹ Яковлев П.П. Переход на «новую норму» и структурные сдвиги / Испания и Португалия в эпоху глобальных трансформаций (отв. ред. Н.М. Яковлева). М.: ИЛА РАН, 2017. С. 22-23.

котехнологических компаний. Указанная программа в течение 10 месяцев разрабатывалась большой группой специалистов и предусматривает участие как крупных корпораций, включая португальские филиалы зарубежных ТНК, так и многочисленных местных предприятий малого и среднего бизнеса⁹².

В сотрудничестве с Европейской комиссией Португалия сумела привлечь значительные национальные и иностранные инвестиции в отрасли *High Tech*: только за один 2017 г. их объем вырос на 673%. Буквально на глазах португальская столица стала превращаться в высокотехнологичный *хаб* и «перетянула» на себя организацию ежегодных конференций *Web Summit* – крупнейших мировых *IT*-форумов, которые прежде проводились в Дублине⁹³. В 2018 г. в Лиссабоне компания *Google* открыла новый *Tech Center*, корпорация *Cisco* совместно с правительством Португалии запустила общенациональную программу цифровизации, а фирма *OutSystems* создала *Center of Excellence* (центр превосходства) с целью расширения производства в стране программного обеспечения.

Положительной приметой нового посткризисного времени стал динамичный рост числа португальских *стартапов* и их коммерческие достижения на внутреннем и международном рынках. В качестве примера приведем высокотехнологичную компанию *DefinedCrowd Corporation*, созданную в 2015 г. молодой *businesswoman* Даниэлой Брагой и работающую в области искусственного интеллекта. Прогресс *DefinedCrowd* поистине впечатляет: в период 2016-2019 гг. этот португальский *стартап* разработал собственные обучающие системы и программы на 50 языках, рас-

⁹² Governo lança estratégia para a indústria 4.0. 30.01.2017. – <http://www.portugal.gov.pt/pt/ministerios/>

⁹³ Web Summit Lisbon. Where the tech world meets. 2018. – <https://websummit.com/>

пространил свою деятельность на 195 стран мира и увеличил годовой оборот продаж на 8550% (!). С полным на то основанием в августе 2020 г. авторитетный американский журнал о бизнесе и технологиях *Inc.* поместил *Defined-Crowd* на 27-е место в списке 5000 самых быстрорастущих частных компаний в Соединенных Штатах⁹⁴.

Таким образом, наметившиеся после выхода из рецессии позитивные количественные изменения в экономике Португалии органично дополнялись важными качественными переменами, главная из которых – стратегический курс правительства и значительной части делового сообщества на реиндустриализацию на современной научно-технологической инновационной платформе.

Страна входит в моду и борется с пандемией

Ощутимые успехи Португалии в стабилизации экономического положения и развитии высокотехнологичных производств получили международное признание: в 2018 г. консалтинговая компания *A.T. Kearney* впервые включила эту иберийскую страну в классификацию государств по глобальному *Индексу инвестиционного доверия*. В этом рейтинге Португалия расположилась на 22 месте, опередив такие высокоразвитые страны как Австрия и Норвегия⁹⁵. «Португалия входит в моду. В последнее время соседняя (с Испанией. – П.Я.) страна уже не похожа на «бедного европейского родственника», погрязшего в кризисе, а все больше воспринимается в качестве современного и процветаю-

⁹⁴ Bandeira M. Portuguesa DefinedCrowd entre as empresas com crescimento mais rápido da América. 12 Agosto 2020. – <https://jornaleconomico.sapo.pt/noticias/>

⁹⁵ Investor Confidence Index. Country rankings 2018 – <https://www.atkearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index/full-report>

шего государства», – отмечалось на страницах одной из самых влиятельных испанских газет «*El Mundo*»⁹⁶.

Характерная черта экономического развития Португалии – повышение роли экспорта товаров и услуг, увеличение их доли в ВВП, географическая диверсификация и интенсификация глобальных внешнеэкономических связей. Можно утверждать, что экспорт стал той *вакциной*, которая помогла португальской экономике пережить самые тяжелые моменты кризиса, компенсировать провалы внутреннего потребительского спроса, поддержать уровень производства и обеспечить прибыльность предпринимательской деятельности.

Данные свидетельствуют, что в 2009-2019 гг. оборот внешней торговли (товары и услуги) вырос на 77%: со 109,3 до 193,1 млрд евро, причем экспорт увеличился практически вдвое, тогда как импорт – только на 63%. Благодаря этому Португалии впервые за многие годы удалось радикально – почти в четыре раза сократить отрицательное сальдо торгового баланса (см. таблицу 1.13).

Все говорило в пользу того, что в 2020 г. наращивание экспорта португальских товаров и услуг должно было продолжиться и, по имевшимся экспертным оценкам, могло в 2021 г. достичь 50% ВВП (в 2009 г. этот показатель был на уровне 28% ВВП)⁹⁷.

Значительный рост экспорта стал возможен благодаря сопряжению трех ключевых факторов: 1) технологическому перевооружению большинства национальных предприятий; 2) повышению ценовой конкурентоспособности португальской продукции в результате сдерживания роста заработной платы в годы кризиса и рецессии; 3) активным стимулирую-

⁹⁶ Hernández-Morales A. ¿Ha hecho un milagro Portugal en su economía? No hay milagros sin sacrificios // *El Mundo*. Madrid, 24.12.2017.

⁹⁷ Exportações valem cerca de 44% do PIB em 2018. – <https://observador.pt/2019/02/04/exportacoes-valem-cerca-de-44-do-pib-em-2018/>

Таблица 1.13

Внешняя торговля Португалии (млрд евро)

Показатель	2009			2019		
	Экспорт	Импорт	Сальдо	Экспорт	Импорт	Сальдо
Товары	31,7	51,5	-19,8	59,9	80,3	-20,4
Услуги	16,2	9,9	+6,3	34,9	18,0	+16,9
Всего	47,9	61,4	-13,5	94,8	98,3	-3,5

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development.
– https://www.trademap.org/Service_SelCountry_TS.aspx?nvpm=

ющим действиям правительства на международной арене, нацеленным на расширение круга внешнеэкономических партнеров. Только в 2016-2018 гг. власти добились заключения торговых соглашений с 53 странами за пределами Евросоюза, что открыло новые рынки для 200 промышленных и сельскохозяйственных товаров из Португалии. В 2019 г. эта работа была продолжена еще с десятками государств на всех континентах⁹⁸.

В структурном отношении на первом месте в португальском товарном экспорте находится продукция автомобильной промышленности, востребованная на международных рынках. Показательный факт: 98% всех произведенных в странах ЕС автомобилей используют компоненты, выпущенные в Португалии. Благодаря высокому спросу объем поставок за рубеж автомобилей и запасных частей в 2014-2019 гг. вырос более чем на 70% и превысил 9 млрд евро. Вторую позицию в экспортном рейтинге заняли электрические машины и оборудования (в 2019 г. – 4,8 млрд евро), третью – продукты нефтепереработки (3,7 млрд евро), четвертую – промышленное оборудование (3,6 млрд), пятую – пластмассы и изделия из них (3 млрд евро).

⁹⁸ Governo abriu 53 mercados fora da UE y exporta cerca de 200 produtos. 30.01.2019. – <https://www.lusa.pt/article/25514956/>

В посткризисный период «второе дыхание» обрела традиционная для Португалии *туристическая отрасль*, которая насчитывает около 100 тыс. предприятий (в подавляющем большинстве – малых и средних), обеспечивает сотни тысяч рабочих мест и вносит весомый вклад в экономическое развитие страны⁹⁹. В 2009-2019 гг. денежные поступления от въездного иностранного туризма выросли в 2,7 раза: с 6,9 до 18,4 млрд евро (абсолютный национальный исторический рекорд), что во многом явилось результатом не только благоприятной международной конъюнктуры, но и целенаправленной политики португальских властей, активно поощряющей приток зарубежных гостей. Только в 2016-2018 гг. Лиссабон «открыл» 185 новых коммерческих авиационных маршрутов, в частности, в Китай, позволивших увеличить на 80% поток туристов из этой азиатской страны¹⁰⁰.

Зафиксированные бесспорные достижения на внешнем периметре говорили о том, что Португалия в общем и целом сумела приспособиться к существовавшим правилам игры и извлекла выгоды из сложившегося международного торгово-экономического порядка. Поэтому для Лиссабона, как и для Мадрида, крайне неприятным сюрпризом стал протекционистский внешнеэкономический курс администрации Д. Трампа, направленный на реформатирование системы мирохозяйственных связей. По оценке представителей португальских деловых кругов, торговая политика Белого дома могла нанести непоправимый ущерб состоянию глобальной экономики и торговли, в частности, ощутимо затруднить

⁹⁹ Яковлева Н.М. Индустрия туризма в преодолении кризисных явлений: опыт Португалии // Свободная мысль, 2015. № 5 (1653). С. 177-188.

¹⁰⁰ Turismo en números. Dezembro 2019. Portugal. – <https://travelbi.turismodeportugal.pt/pt-pt/Paginas/turismo-em-numeros-2019.aspx>

экспорт сельскохозяйственной и промышленной продукции Португалии на американский рынок¹⁰¹.

Как видим, на этапе выхода из кризиса и преодоления его последствий происходила интенсивная глобализация португальского бизнеса, в результате чего не только открылись новые возможности, но одновременно возросли риски, усилилась зависимость экономики Португалии от внешних факторов, от состояния дел на мировых рынках. В этом заключалось почти полное сходство португальской и испанской финансовых и торгово-экономических ситуаций.

Отмеченное сходство дало о себе знать и в период эпидемии коронавируса COVID-19, ставшего суровым испытанием эффективности португальского государственного управления и кризисоустойчивости экономики Португалии.

Следует заметить, что правительство премьер-министра А. Кошты относительно быстро отреагировало на возникшую угрозу и своевременно приняло действенные (ограничительные) меры в борьбе с коронавирусом. 12 марта 2020 г. совет министров выпустил коммюнике о введении на всей национальной территории предварительной стадии режима чрезвычайного положения, что подразумевало реализацию обширной программы ограничений и превентивных мер для противодействия распространению вируса SARS-CoV-2¹⁰². Подчеркнем, что в тот момент в стране было немногим более 100 случаев заражения (первый, так называемый «нулевой пациент», был зафиксирован 2 марта) и ни одной летальной жертвы эпидемии.

Однако нельзя с полной уверенностью утверждать, что санитарно-эпидемиологическая ситуация в Португалии была безупречной – особенно на первых порах, когда зачастую не хватало тестов, защитных и дезинфицирующих средств.

¹⁰¹ Aguiar N. Fé na «Trumponomics» começa a esmorecer // Jornal de Negócios. Lisboa, 30.07.2017.

¹⁰² Governo decreta estado de alerta // Jornal de Negócios. 13.03.2020.

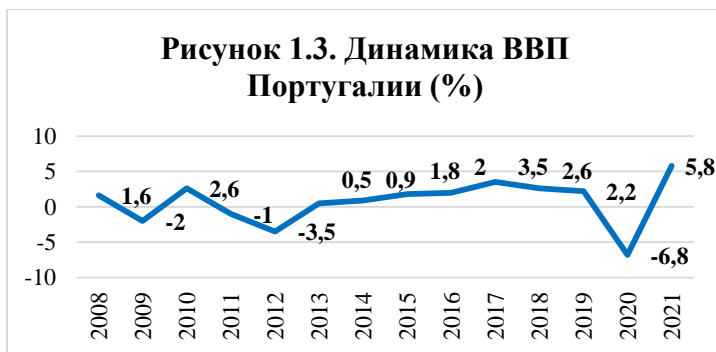
Тем не менее, считалось, что в основном действия португальских властей были правильными и дали положительные результаты, особенно на фоне соседней Испании и других европейских стран, где пандемия приобрела существенно более широкий размах и вызвала значительное число летальных исходов. Так, в конце апреля смертность от коронавируса составляла в Португалии 4,1% от числа заболевших, в то время как в Испании этот показатель достигал 11,6%, в Италии – 13,7, во Франции – 18,9%¹⁰³. Португальцев даже просили поделиться опытом борьбы с коронавирусом. Например, власти штата Манаус (Бразилия) обратились к А. Кошту за помощью «из-за бездействия бразильских федеральных властей»¹⁰⁴.

Разумеется, относительные успехи португальского политического руководства, органов здравоохранения и всего общества в борьбе с пандемией не означали, что страна полностью избежала негативных социально-экономических последствий коронакризиса. Как и в других охваченных эпидемией коронавируса государствах-членах Европейского союза, вынужденные меры, ограничившие деловую активность, привели к заметному сокращению производства и падению ВВП. Правда, по сравнению с соседней иберийской страной прогнозируемый экономический провал в 2020 г. был не таким глубоким: 10,7% в Испании и 6,8% в Португалии (см. рисунок 1.3).

Однако приведенные данные не могли стать поводом для успокоенности, поскольку негативное воздействие пандемии на экономику оказалось растянутым во времени и было чревато неожиданностями. Об этом, в частности,

¹⁰³ Tasa de Letalidad. Porcentaje de muertos respecto a contagios confirmados // Infobae.com. 3.05.2020.

¹⁰⁴ Covid-19: Amazonas pede ajuda a António Costa // Jornal de Negócios. 2.05.2020.



Источник: European Commission. European Economic Forecast за разные годы.

властно напомнили данные статистической службы Евросоюза, согласно которым во втором квартале 2020 г. иберийские страны оказались в числе государств-членов ЕС, продемонстрировавших самое глубокое падение ВВП по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года: Испания – 22,1%, Португалия – 16,3% (в среднем по Евросоюзу – 14,1%)¹⁰⁵.

В стремлении снизить давление на бизнес в начале мая правительство Португалии приступило к поэтапному ослаблению ограничительных мер и нормализации экономической ситуации, хотя число инфицированных ощутимо не уменьшилось. Иначе говоря, это был понятный, хотя и весьма рискованный шаг, но он, к счастью, не привел к немедленным катастрофическим последствиям. Однако уже в июне, на очередном этапе постепенного выхода из карантина, в столице и окрестностях ситуация с коронавирусом осложнилась настолько, что в больницах пришлось сократить обслуживание пациентов с другими заболеваниями. Ценой значительных усилий властей и медицинского персонала санитарную ситуацию удалось взять под полный

¹⁰⁵ EUROSTAT. Newsrelease 125/2020, 14 August 2020.

контроль и в основном адаптировать национальную систему здравоохранения к новому вызову. Благодаря этому, в июле число зараженных пошло на спад, а количество подтвержденных случаев коронавируса было заметно ниже средних показателей по Евросоюзу¹⁰⁶.

По официальным данным, к началу августа 2020 г. в Португалии было протестировано на коронавирус около 1,7 млн. человек (17% населения), почти у 52 тыс. пациентов зафиксировали положительный результат, из них выздоровело 37,6 тыс. человек, а число летальных исходов немногим превысило 1,7 тысячи. Эпицентр заражений переместился с севера страны в столицу Лиссабон и его окрестности. На лечении в стационарах находилось около 400 пациентов, из них 40 – в реанимации¹⁰⁷. Португалия заняла 45-е место в мире по числу зараженных и 36-е – по количеству летальных исходов (соответственно 504 и 17 человек на каждые 100 тыс. населения), что можно считать невысоким показателем в сравнении со многими европейскими и латиноамериканскими странами. Данное обстоятельство позволило португальскому правительству принять решение об открытии границ с государствами еврозоны, начать прием иностранных туристов (в своем большинстве – из Германии, Франции и Швейцарии) и восстанавливать роль Лиссабона как центра проведения крупных международных мероприятий, в том числе, делового характера¹⁰⁸.

¹⁰⁶ Julho foi o mês com maior número de testes realizado. – <https://covid19.min-saude.pt/julho-foi-o-mes-com-maior-numero-de-testes-realizado/>

¹⁰⁷ Portugal com aumento de 0,2% no número de casos confirmados. – <https://covid19.min-saude.pt/portugal-com-aumento-de-02-no-numero-de-casos-confirmados/>

¹⁰⁸ Coronavírus cá e no mundo em 15 gráficos. – <https://expresso.pt/coronavirus/2020-08-05-Coronavirus-ca-e-no-mundo-em-15-graficos-Espanha-ja-regressou-ao-nivel-de-abril>

В то же время, отдавая должное португальцам, сумевшим организовать и противостоять эпидемии коронавируса, нельзя не учитывать всего комплекса последствий пандемии COVID-19 для большинства государств мирового сообщества, включая и Португалию. Коронакризис затронул практически все стороны жизни португальской нации, внес изменения в повседневное поведение каждого сознательного гражданина, очень жестко поставил многие экономические и социально-политические вопросы исключительной важности.

В португальских политических кругах и в экспертном сообществе сложилось достаточно единодушное мнение о том, что в постковидный период страну ожидают новые вызовы стратегического порядка. Ответ на них, как писал экономист-международник Луис Таварес Браво, потребует сопряжения антикризисных усилий самой Португалии, в частности, в русле подготовленной в июне 2020 г. правительственной Программы экономической и социальной стабилизации (*Programa de Estabilização Económica e Social*), с планом экономического восстановления, разработанным Европейской комиссией и принятым на заседании Совета Европы в июле 2020 года¹⁰⁹.

По заявлению премьер-министра А. Кошты, участвовавшего в работе этого европейского саммита, Евросоюз выделял Лиссабону на 10-летний период порядка 45 млрд евро на проведение в жизнь проектов постковидного хозяйственного восстановления и инновационной (прежде всего, цифровой) трансформации португальской экономики¹¹⁰. Разумеется, эти финансовые ресурсы (при всей их значимости) – лишь малая часть тех средств, которые в самое ближайшее время потре-

¹⁰⁹ Tavares Bravo L. As fichas de Portugal estão no Fundo de Recuperação Europeu. 17 Julho 2020. – <https://jornaleconomico.sapo.pt/>

¹¹⁰ Portugal com 45 mil milhões para transformar economia e sociedade em 10 anos. 2020-07-21. – <https://www.portugal.gov.pt/pt/gc22/comunicacao/>

буются для посткризисного «перезапуска» экономического роста.

* * *

Постреволюционный период стал во многовековой истории Португалии (одной из старейших стран Европы) временем глубоких и преимущественно прогрессивных общественных перемен. В основу этого трансформационного процесса была положена *формула экономического роста*, включившая в себя приоритетное развитие инновационных и модернизацию традиционных отраслей промышленности, подъем сферы услуг, интернационализацию производственного аппарата, расширение и диверсификацию внешнеторговых связей. Вместе с тем достигнутые важные результаты не могут заслонить собой остающиеся социально-экономические проблемы. Их решению препятствовали как внутренние ограничители, стратегические и тактические просчеты правящих кругов, так и международные кризисы последних десятилетий.

Ключевой тезис:

Период после «Революции гвоздик» стал в Португалии временем глубоких и преимущественно прогрессивных общественных перемен. В основу этого трансформационного процесса была положена формула экономического роста, включившая в себя приоритетное развитие инновационных и модернизацию традиционных отраслей промышленности, подъем сферы услуг, интернационализацию производственного аппарата, расширение и диверсификацию внешнеторговых связей.

Глава 1.4. Императивы сближения иберийских государств

Комплексная оценка результатов и тенденций развития Королевства Испании и Португальской Республики в условиях демократии предполагает учет многих внутренних и внешних факторов, в том числе и такого, как взаимоотношения двух соседних государств в самых различных областях. Это тем более существенно, поскольку взаимодействие братских иберийских стран, бывших метрополиями огромных колониальных империй, за столетия самостоятельного политического и государственного существования прошло тернистый путь, и только в последние десятилетия Мадрид и Лиссабон отладили механизм широкого и в целом эффективного сотрудничества на уровне двусторонних отношений, в рамках общеевропейских процессов и в связях с государствами Латинской Америки.

Исторический экскурс

Отношения между Португалией и Испанией в прошлом складывались непросто. Парадоксальным образом их ближайшее географическое соседство длительное время не служило прочной базой для тесного экономического, политического и гуманитарного сотрудничества. Чаще бывало наоборот: обе нации нередко дистанцировались друг от друга, питали взаимные подозрения и антипатии, не проявляли серьезного интереса к языку и культуре соседнего государства.

7 июля 1494 г. две иберийские страны – тогдашние супердержавы – подписали *Тордесильяский договор*, по которому поделили между собой чуть ли не весь мир, и следующие 100 лет стали периодом их наивысшего международного экономического, политического и военного влияния. Португалия и Испания превратились в главные колониальные метрополии,

утвердив свое присутствие в Америке, Азии и Африке¹¹¹. Но именно стремление к захватам новых территорий стало, в частности, одной из главных причин последующего заката португальского влияния в мире. Тяжелое военное поражение португальцев в битве при Альказаркивире в 1578 г. на побережье Марокко и гибель короля Себастьяна I, не оставившего прямого наследника, вызвали глубокий политический и институциональный кризис, чем не преминула воспользоваться Испания. Ее армия вторглась на территорию соседнего государства, и на период 1581-1640 гг. Португалия попала под власть испанской короны.

На контролируемых Мадридом португальских территориях установился своеобразный политический порядок, получивший в исторической литературе название «*дуалистической монархии*». В рамках этой системы Португалия обладала широкой автономией: португальцы сохраняли свой язык, чеканили собственные деньги, возглавляли местную власть, их купцам было предоставлено право торговать в испанских колониях, тогда как испанским коммерсантам «делать бизнес» в португальских заморских владениях не разрешалось и т.д. Однако даже такая политика «мягкой силы» не примирила свободолюбивых португальцев с потерей суверенитета. «На деле союз с Испанией никогда не был популярен среди португальцев...», – признавал известный испанский журналист и исследователь Хосе Мария Карраскаль¹¹². В 1640 г. в разгар войн Мадрида с Францией и Нидерландами в Португалии вспыхнуло антииспанское восстание, навсегда освободившее страну от политической опеки со стороны иберийского соседа.

¹¹¹ Напомним, что в Португалии были впервые построены каравеллы – суда с треугольными парусами, позволяющими плыть против ветра, на которых средневековые мореплаватели уверенно преодолевали немислимые в то время океанские просторы.

¹¹² Carrascal J. M. España, la nación inacabada. Barcelona, 2004. P. 93-94.

Долгих полтора столетия Испания и Португалия существовали, как бы, не замечая друг друга. Экономические и политические интересы Мадрида и Лиссабона практически не пересекались, и только в конце XVIII в. наметились тенденции к сотрудничеству, в частности, на почве возникшего *иберийского национализма*. Адепты этой концепции считали, что союз и даже объединение двух стран в виде федерации может возродить утраченное к тому времени влияние Пиренейского полуострова в мировых делах. Какое-то время популярность таких идей была весьма высока, примером чему служит труд «История Иберийской цивилизации» (1879 г.) португальца Оливейры Мартинша, получивший широкое распространение, как в Португалии, так и в Испании¹¹³. Но сильнее оказались противники португальско-испанского сближения. В конце XIX в. португальский историк Алешантри Эркулану даже усмотрел «угрозу национальной безопасности» в открытии железнодорожного сообщения между Мадридом и Лиссабоном. В свою очередь испанский ученый и дипломат Клаудио Санчес-Альборнос утверждал, что «между Испанией и Португалией существует более высокая, чем Пиренеи, стена, сцементированная веками враждебности, подозрений, непонимания, амбиций и страха»¹¹⁴.

На наш взгляд, идеи объединения не получили достаточного распространения, а главное – своего практического воплощения потому, что основывались лишь на культурно-исторической и географической близости двух народов, но не имели прочной экономической и социально-политической базы. Не привел к взаимному сближению и тот факт, что с 20-30-х годов XX в. в обеих странах на долгие десятилетия утвердились авторитарные режимы, во многом придерживав-

¹¹³ Яковлев П.П. Португалия и Испания: новая парадигма отношений // Латинская Америка, 2004. № 6.

¹¹⁴ Цит. по: Rodríguez-Spiteri J. España y Portugal: balance de una amistad / España – Portugal. Horizonte 2010. Madrid, 2001. P. 23.

шиеся сходных взглядов на окружающий мир: хозяйственная автаркия и дирижизм, антилиберализм и антикоммунизм и т.д. Как подчеркивал бывший испанский посол в Лиссабоне Рауль Мородо, две страны существовали, «повернувшись спиной друг к другу» как политически, так и экономически¹¹⁵.

Достаточно почитать работы идеолога салазаровского режима Алберту Франку Ногейры, чтобы почувствовать антагонизм, существовавший между А. Салазаром и Ф. Франко, их взаимное презрение и настороженность. Конечно, оба диктатора были вынуждены «делать хорошую мину при плохой игре» и публично заявлять о «сердечном характере» их отношений, но в действительности в правящих сферах Португалии бесконечно муссировался тезис об «испанской угрозе», а в Испании отвечали полным равнодушием к проблемам соседа. Не менял существа дела и тот факт, что еще в 1939 г. между двумя странами был заключен так называемый «*Иберийский пакт*» о сотрудничестве, продленный в сентябре 1948 г. на очередные 10 лет. По мнению компетентных аналитиков, пакт не имел ничего общего с целями сотрудничества, а являл собой не более чем договор о ненападении.

Политический и экономический национализм, взятый на вооружение авторитарными режимами Испании и Португалии в разгар фашистского наступления в Европе, не выдержал испытания временем и постепенно давал все более глубокие трещины. Но университетский профессор А. Салазар так и не понял необходимости глубоких экономических преобразований, а кадровый военный Ф. Франко все-таки вступил на путь модернизации (хотя и ограниченной) и рыночных реформ, правда, в политическом плане сохраняя диктаторскую форму правления. Таким образом, векторы социально-экономического развития двух стран в конце 1950-х годов стали расходиться, чтобы вновь сблизиться (уже совершенно

¹¹⁵ Morodo R. De la vieja distancia a la irreversible convergencia ibérica / España – Portugal. Horizonte 2010. P. 41.

на иной основе) через полтора десятилетия – после ухода с исторической сцены обоих диктаторов.

Главный вектор взаимодействия

Современный характер португальско-испанских отношений стал складываться с середины 70-х годов прошлого века, когда, по меткому выражению главного редактора испанского журнала «Política Exterior» Дарио Валькарселя, оба диктаторских режима достигли стадии «биологического истощения» и вскоре ушли с политической арены. В апреле 1974 г. произошла «революция гвоздик» в Португалии, но по опросам общественного мнения только 48% испанцев что-то слышали об апрельских событиях в соседней стране. Иной оказалась реакция испанских элит. Они были откровенно напуганы, поскольку, как отмечал политолог Чарльз Пауэлл, революция «продемонстрировала существовавшие угрозы для авторитарных режимов, не способных к изменениям»¹¹⁶.

Думается, этот фактор сыграл свою весьма заметную роль, когда в ноябре 1975 г. умер Ф. Франко и начался процесс демократизации в Испании. Оба государства стали энергично и одновременно освобождаться от авторитарного наследия, как во внутренней политике, так и в системах их международных связей. Принятие демократических конституций (португальской в 1976 г. и испанской в 1978 г.) и начавшийся процесс либеральных экономических преобразований в обеих странах создали предпосылки для налаживания широкого и разнообразного межгосударственного сотрудничества, прочной правовой базой которого послужил подписанный 22 ноября 1977 г. *Договор о дружбе и сотрудничестве*. Но именно синхронное вступление 1 января 1986 г. Испании и Португалии в ЕЭС послужило импульсом не только их активного участия в европейских интеграционных процессах, но и, как подчеркивал

¹¹⁶ Powell Ch. España en democracia, 1975-2000. Barcelona, 2001. P. 116.

португальский министр экономики и финансов Жуакин Пина Моура, «радикального изменения экономических и политических отношений» между самими иберийскими странами¹¹⁷.

Сравнительно быстрое индустриальное развитие Португалии в постреволюционный период позволило ей значительно увеличить свой экспортный потенциал, ощутимо нарастить поставки товаров и услуг за рубеж. При этом одним из главных торговых и экономических контрагентов Португалии становится именно ее сосед – Испания¹¹⁸. С момента присоединения к ЕЭС отношения между двумя государствами начинают приобретать и значительные масштабы, и качественно новый характер, а взаимная торговля – стремительно расти: с 1995 по 2018 гг. ее объем, несмотря на вполне объяснимый спад в годы кризиса, вырос почти в пять раз и превысил 41 млрд евро. (В скобках заметим, что в 2019 г. на фоне замедления экономического роста в обеих странах товарооборот немного сократился). При этом торговый баланс неизменно складывался в пользу более сильных и многочисленных испанских компаний (см. таблицу 1.14).

Таблица 1.14

Португальско-испанская торговля товарами (млрд евро)

Показатель	1995	2000	2008	2009	2010	2015	2017	2018	2019
Экспорт	2,6	4,6	10,8	8,6	9,8	12,3	13,9	15,9	14,9
Импорт	5,8	11,9	19,8	16,9	18,7	19,9	22,5	25,5	24,4
Сальдо	-3,2	-7,3	-9,0	-8,3	-8,9	-7,6	-8,6	-9,6	-9,5
Оборот	8,4	16,5	30,6	25,5	28,5	32,2	36,4	41,4	39,3

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

¹¹⁷ Pina Moura J. El euro, base para un mercado ibérico / España – Portugal. Horizonte 2010. P. 46.

¹¹⁸ López Martínez I. Las relaciones comerciales entre España y Portugal en el contexto de la integración europea. Alicante, 2003.

В результате развития отмеченных процессов Испания превратилась для Португалии в главного торгового и экономического партнера, на долю которого приходилось свыше 30% всего объема португальского товарного импорта. В то же время, доля Португалии в испанском импорте была значительно меньше – порядка 5%, что, разумеется, объясняется огромной разницей (примерно в шесть раз) в размерах экономик соседних стран.

Следует подчеркнуть, что структура двусторонней торговли отразила те качественные сдвиги, которые произошли в экономиках иберийских государств в демократический период. Португалия в растущих масштабах закупает на испанском рынке самую широкую номенклатуру изделий, среди которых выделяются средства наземного транспорта, автомобильные запасные части и компоненты, электрические машины и промышленное оборудование, топливо и другие нефтепродукты, черные металлы, продукция электроники и информатики, бумагу и картон, многие продовольственные и потребительские товары. Костяк португальского экспорта в Испанию составляют разнообразные химические продукты, автомобили, текстиль, пластмассы и изделия из них, продукты деревообрабатывающей отрасли и металлообработки, строительные конструкции, осветительное оборудование, мебель и другие товары для дома, одежду и аксессуары¹¹⁹.

Расширение внешнеторгового оборота послужило надежной основой для наращивания инвестиционного сотрудничества испанских и португальских промышленных компаний и банков. Достаточно указать, что в Португалии уже в начале XXI в. имели свои дочерние предприятия более 2500 испанских фирм, обосновавшихся практически во всех ключевых отраслях национального хозяйства, а филиал крупнейшего банка Испании – *Santander* вошел в первую пятерку порту-

¹¹⁹ Яковлева Н.М. Португалия и Испания на этапе «превосходных отношений» // Латинская Америка, 2017. № 10. С. 8-10.

гальских финансовых учреждений. В свою очередь, в Испании действовали филиалы и представительства 400 португальских компаний¹²⁰.

В 2001 г. в Лиссабоне был открыт торговый центр испанской компании *El Corte Inglés* – крупнейший из 77 универсамов, которые фирма построила и эксплуатировала в тот момент на Пиренейском полуострове. Инвестиции в него составили 180 млн евро, площадь – 47 тыс. м². Характерно, что более 30% продаваемых в нем товаров – португальского производства, что делает данное предприятие хорошим примером делового сотрудничества двух стран. Не случайно на торжественной церемонии открытия торгового центра присутствовал мэр Лиссабона Жуан Суариш, видные представители политических кругов и бизнес-сообществ обоих иберийских государств.

В начале 2004 г. премьер-министры Хосе Мария Аснар и Жозе Мануэл Дурау Баррозу подписали договор об интеграции национальных рынков электроэнергии и создании в 2006 г. единого энергетического рынка Испании и Португалии (*Mercado Ibérico de Electricidad* – MIBEL), который объединил порядка 55 млн потребителей. В качестве основных игроков на новом рынке выступили испанские компании *Endesa*, *Iberdrola*, *Union Fenosa*, *Gas Natural*, португальская *Electricidade do Portugal* (EDP) и итальянская *Enel Viesgo*. Уже на начальном этапе по объемам коммерческих операций MIBEL стал вторым транснациональным энергетическим рынком в Европе после *Nord Pool*, в который с 1993 г. входят Дания, Норвегия, Швеция и Финляндия¹²¹.

На наш взгляд, в основе достаточно успешной политики налаживания и поступательного углубления португальско-

¹²⁰ Folgado J. Una historia común dentro de la Unión Europea / España – Portugal. Horizonte 2010. P. 71.

¹²¹ MIBEL. Mercado Ibérico de la Electricidad. – www.mibel.com/index.php?

испанского взаимодействия лежали три фундаментальных фактора.

Первый – исторический разрыв с авторитаризмом и изоляционизмом во внешних связях, переход к модели открытой экономики и на рельсы либерально-демократического развития. Второй – полноценное участие в европейских интеграционных процессах, что объективно расширяло потребности и возможности взаимных обменов в торгово-экономической, политической и других областях. Третий – феномен глобализации, детерминировавший поиск Лиссабоном и Мадридом (в том числе – на совместной основе, путем межгосударственно-го и корпоративного взаимодействия) новых рынков и дипломатических контактов далеко за пределами Европы.

Значительную роль во взаимном сближении сыграли и вплоть до последнего времени продолжают играть регулярно проводимые с 1983 г. встречи на высшем уровне (*иберийские саммиты*), определяющие и корректирующие повестку дня политико-дипломатических и торгово-экономических отношений двух стран (см. таблицу 1.15).

Таблица 1.15

Иберийские саммиты

№	Дата	Место проведения	№	Дата	Место проведения
I	XI.1983	Лиссабон	XVI	I. 2000	Саламанка
II	V.1985	Алькантара	XVII	I.2001	Синтра
III	X.1986	Гимарайнш	XVIII	X.2002	Валенсия
IV	XI.1987	Мадрид	XIX	XI.2003	Фигейра-да-Фош
V	XI.1988	Лиссабон	XX	X.2004	Сантьяго-де-Компостела
VI	II.1990	Севилья	XXI	XI.2005	Эвора
VII	XII.1990	Алгарве	XXII	XI.2006	Бадахос
VIII	XII.1991	Грухильо	XXIII	I.2008	Брага
IX	XII.1992	Фуншал	XXIV	I.2009	Самора

X	XII.1993	Пальма-де-Мальорка	XXV	V.2012	Порту
XI	XII.1994	Порту	XXVI	V.2013	Мадрид
XII	I.1996	Мадрид	XXVII	VI.2014	Видагу
XIII	X.1996	Понта-Делгада	XXVIII	VI.2015	Байона
XIV	XI.1997	Мадрид	XXIX	V.2017	Вега-де-Террон Вила Реал
XV	XI.1998	Албуфейра	XXX	XI.2018	Вальядолид

Источник: Embajada de Portugal en España. – <http://www.madrid.embaixadaportugal.mne.pt>

Политическая история последних десятилетий зафиксировала в целом конструктивные рабочие контакты, сложившиеся между руководителями Португалии и Испании. В этом плане саммиты лидеров двух стран придали дополнительный динамизм двусторонним связям, обращая внимание на наиболее значимые, актуальные вопросы и самое главное – содействуя выработке согласованной линии в международных делах.

Важнейшее значение имел тот факт, что в процессе налаживания иберийского сотрудничества деятельно участвовали не только политики, но и представители разнообразных институтов гражданского общества: объединения предпринимателей, научная и университетская общественность, творческая интеллигенция, профессиональные союзы и т.д. Формы и методы их воздействия на формирование нового характера португальско-испанского взаимодействия были самые разные – от пропаганды языка и культуры соседней нации до лоббирования в правящих сферах совместных инвестиционных проектов и инициирования создания двусторонних организаций¹²².

1 мая 2004 г. произошло пятое по счету и крупнейшее в истории расширение Европейского союза: в его ряды влилось сразу 10 государств (Чехия, Венгрия, Польша, Словения, Сло-

¹²² Telo A.J., De la Torre Gómez H. Portugal y España en los sistemas internacionales contemporáneos. Mérida: Editora Regional de Extremadura, 2003. P 354-357.

вакия, Литва, Латвия, Эстония, Кипр и Мальта). Таким образом, число участников объединенной Европы достигло 25 с общим населением 450 млн человек и суммарным ВВП, сопоставимым с этим показателем США¹²³.

С одной стороны, расширение Евросоюза открыло перед иберийскими странами окно новых возможностей (в первую очередь в торговле), но с другой – поставило некоторые дополнительные проблемы экономического и политического порядка. О чем шла речь? Прежде всего, за новое расширение пришлось заплатить ростом неоднородности ЕС, определенной дифференциацией интересов его участников, а также сотнями миллиардов евро на помощь новым (значительно более бедным) членам объединения. Совместить решение этой задачи с интересами таких стран, как Португалия и Испания, которые, будучи наименее развитыми, десятилетиями получали субсидии из бюджета Евросоюза, было крайне сложно, поскольку на данные средства появились новые претенденты, что обернулось для Лиссабона и Мадрида ощутимыми финансовыми потерями¹²⁴.

В экспертных кругах иберийских государств высказывалось и такое опасение: включение в состав Евросоюз почти всей Европы могло привести в него настолько большие различия, что становилось возможным появление центробежных тенденций и усиление уже складывавшихся субрегиональных группировок. В этом случае усилия Португалии и Испании по превращению Пиренейского полуострова в район тесного экономического сотрудничества, своего рода «*региона в регионе*», могли иметь чрезвычайное значение, стать одним из дополнительных «моторов» европейской интеграции.

¹²³ Fernández Navarrete D. Historia de la Unión Europea. España como estado miembro. Madrid: Delta, 2010. P. 202-210.

¹²⁴ Яковлев П.П. Европа перед выбором: исторические развилки иберийских стран // Перспективы. Электронный журнал, 2017. № 2 (10). С. 68-82.

В свою очередь, в правящих сферах иберийских стран расширение Европейского союза на восток и на юг было воспринято, по выражению депутата португальского парламента Жуау Кравинью, как «политический императив», с которым нужно было считаться, что отнюдь не отменяло необходимости учитывать возможные негативные последствия данного сложного и противоречивого процесса¹²⁵.

Лиссабон и Мадрид опасались, в частности, что включение новых государств в состав ЕС приведет к определенному смещению «центра тяжести» этой интеграционной группировки на восток, несколько маргинализируя Пиренейский полуостров. В этой связи просматривались три способа сохранения (а где можно укрепления) позиций Испании и Португалии. Первый – стимулирование на национальном уровне модели полицентрического развития с созданием дополнительных очагов «новой экономики», основанной на научных знаниях и передовых технологиях. Второй – развитие «*интеграции в интеграции*», т.е. максимального экономического сближения самих иберийских стран. Третий – углубление сотрудничества с латиноамериканскими странами, используя уже накопленный к тому времени политико-дипломатический опыт и имеющийся немалый торговый, производственный и финансовый задел¹²⁶.

Дальнейшее развитие событий убедительно продемонстрировало, что опасения Лиссабона и Мадрида не были беспочвенными – в 2004-2008 гг. основные усилия Брюсселя направлялись на инкорпорацию восточноевропейских и балтийских государств в структуры и механизмы Европейского союза, но, как впоследствии выяснилось, главная опасность подстерегала иберийские страны в другой плоскости.

¹²⁵ Cravinho J. La profundización de las relaciones bilaterales en una Europa «policéntrica» / España – Portugal. Horizonte 2010. P. 80.

¹²⁶ См.: Velarde Fuertes J. A estranha divergencia. Desencantos y encontro das economias portuguesa y espanhola. Lisboa: São Paulo, 2003.

Сотрудничество в преодолении кризисных эффектов

Как уже отмечалось, в 2008-2009 гг. Португалия и Испания практически синхронно вступили в полосу глубокого и затяжного кризиса, который для их финансово-экономических и социально-политических институтов и структур оказался особенно разрушительным. Оба иберийских государства оказались в эпицентре еврокризиса, были вынуждены обратиться за помощью к Евросоюзу, внести коррективы в стратегии национального развития.

В новых крайне неблагоприятных условиях неизбежно стали меняться и португальско-испанские отношения. В какой-то момент сложилась ситуация, когда каждая из стран вошла в зону турбулентности и была вынуждена принимать «пожарные меры» по спасению собственной экономики без оглядки на соседа, что не могло не сказаться отрицательно на масштабах и характере двустороннего сотрудничества.

В результате ощутимо сократился взаимный товарооборот¹²⁷, объем которого не восстановился вплоть до 2013 г., стали сворачиваться или замораживаться уже согласованные и даже частично реализованные совместные инвестиционные проекты. В частности, были отложены в долгий ящик планы строительства скоростных железных дорог Лиссабон – Мадрид и Порту – Виго (их введение в строй планировалось на 2013 г.). Более того, эти проекты, народнохозяйственную значимость которых еще совсем недавно никто не ставил под сомнение, использовались во внутривнутриполитической борьбе. Так, отдельные представители португальской оппозиции в ходе избирательной кампании 2009 г. бездоказательно заявляли, что инфраструктурные начинания предпринимателей двух стран означают «вмешательство испанцев в португальские дела»¹²⁸. Казалось, что вновь ожили «старые демоны», много

¹²⁷ С 30,6 млрд евро в 2008 г. до 25,5 млрд в 2009 году.

¹²⁸ Relea F. La relación con España divide a Portugal // El País, 14.09.2009.

десятилетий омрачавшие в прошлом португальско-испанские отношения и накалявшие политическую атмосферу на Пиренейском полуострове.

Глубокая погруженность в собственные заботы и проблемы, вызванные финансово-экономическим кризисом, помешала проведению португальско-испанских саммитов в 2010 и 2011 гг., что явилось внешним проявлением во многом искусственного и контрпродуктивного процесса дистанцирования между Лиссабоном и Мадридом¹²⁹.

Тем не менее, точка невозврата к докризисному состоянию в отношениях между иберийскими государствами не была пройдена. Значительная часть политических элит и делового сообщества Португалии и Испании забила тревогу перед лицом явного отката в двустороннем взаимодействии и выпадающих возможностей совместно использовать накопленный потенциал и опыт торгово-экономического сотрудничества в национальных антикризисных усилиях.

Снятием негативных коннотаций в отношениях между соседями вплотную и не без успеха занялось испанское правительство М. Рахоя, пришедшее к власти в декабре 2011 года. Первый же зарубежный визит главы кабинета был сделан в Лиссабон (январь 2012 г.), где руководители иберийских государств отметили острую востребованность активизации двусторонних хозяйственных связей и договорились восстановить практику проведения саммитов¹³⁰. Принципиально важным было то, что оба лидера официально подтвердили намерение совместно отвечать на вызовы, с которыми в условиях кризиса сталкивались их страны, и строить общее посткризисное будущее.

¹²⁹ Rivero Á. Portugal, socio estratégico de España. 20 de febrero de 2014. – www.realinstitutoelcano.org/

¹³⁰ España y Portugal refuerzan las relaciones bilaterales y programan la primera cumbre en primavera. 24 enero de 2012. – <http://www.europapress.es/nacional/>

В мае 2012 г., а затем в мае 2013 г. в Порту и Мадриде состоялись XXV и XXVI иберийские саммиты, на которых главы правительств П. Пассуш Коэлью и М. Рахой предприняли попытку перезапуска португальско-испанского сотрудничества на основе балансировки близких, но не всегда совпадающих интересов двух государств. Была проведена ревизия состояния дел, сложившихся в системе двусторонних торгово-экономических связей, которая позволила сфокусироваться только на реально выполнимых проектах.

Одним из центральных пунктов повестки саммитов стала выработка согласованных позиций по ключевым вопросам дальнейшего развития интеграционных процессов в рамках Евросоюза. Учитывая уроки кризиса, лидеры иберийских стран договорились действовать единым фронтом для продвижения вперед досье реформ ЕС, способных придать этой организации гибкость и оперативность в принятии и проведении в жизнь необходимых антикризисных решений¹³¹. Достигнутые договоренности были подтверждены в ходе рабочей встречи П. Пассуш Коэлью и М. Рахой в португальской столице 24 мая 2014 года. По сути, итоги встреч в Порту, Мадриде и Лиссабоне показали, что руководители Португалии и Испании взяли курс на выстраивание отношений *стратегического антикризисного партнерства*. Разумеется, работа в этом направлении только начиналась, но велась она не на пустом месте. Как уже отмечалось, за период демократического развития иберийские страны сумели переломить вековые традиции взаимного недоверия и заложить прочный фундамент широкого и взаимовыгодного сотрудничества, которое полностью не прерывалось даже в сложных условиях кризисных потрясений.

Свою весомую лепту в развитие посткризисного диалога внесли главы двух государств. Король Испании Филипп VI

¹³¹ Rajoy y Passos Coelho unirán hoy sus voces para demandar a la UE la unión bancaria // El País, 13.05.2013.

участвовал 9 марта 2016 г. в торжествах по случаю инаугурации избранного в январе президента Португалии М. Ребелу де Соуза, который уже 17 марта прибыл с ответным визитом в Мадрид. Выступая перед португальскими парламентариями, король Филипп VI развил мысль о необходимости выработать общие позиции не только по вопросам двусторонних отношений, но и на европейском направлении, и на международных площадках. Испанский монарх вывел следующую формулу взаимозависимости: «Чем лучше будут идти дела в Европе, тем лучше будет Португалии и Испании. Чем лучше будут обстоять дела у Испании и Португалии, тем проще будет развиваться Европе в целом»¹³². Подчеркнув широту и разнообразие сложившихся между иберийскими странами связей, король сделал акцент на необходимости дальнейшей интенсификации двустороннего торгово-экономического сотрудничества.

Новая встреча президента Португалии и короля Филиппа состоялась в рамках XI международного инвестиционного форума *COTEC Europa* в Мадриде в феврале 2017 года. В этом регулярно проводимом мероприятии принимают участие сотни предпринимателей Испании, Италии и Португалии, занятые в сфере высокотехнологичной инновационной экономики. Основными задачами мадридского форума было укрепление контактов между бизнесменами трех стран и обмен опытом в деле использования новейших технологий. Обсуждались меры по повышению качества получаемых научно-технических знаний, а также развитию малых и средних компаний с прицелом на поощрение и внедрение инноваций в государствах Южной Европы. Особое внимание уделялось главной теме форума — переходу от «линейной модели экономики к модели циркулярной экономики»,

¹³² “Quanto melhor estiver a Europa, melhor estarão Portugal e Espanha”, diz Felipe VI // Público, Lisboa, 30.11.2016.

возможностям и вызовам этого перехода для деловых кругов трех стран-участниц¹³³. Все эти и многие другие актуальные экономические сюжеты с участием представителей политического руководства были предметом обсуждения и дискуссий на последующих XII и XIII форумах *COTEC Europa* – в португальском городе Мафра в феврале 2018 г. и в итальянском Неаполе в мае 2019 года¹³⁴.

В ноябре 2018 г. в испанском городе Вальядолид прошел юбилейный XXX иберийский саммит. Принятая на встрече совместная декларация, включившая 126 пунктов, вдвое превосходила по итоговому документу 2017 г., что отразило заметное расширение сфер взаимных интересов. Например, в числе новых приоритетов фигурировала такая комплексная задача, как создание условий для опережающего развития приграничных территорий двух стран. В частности, выражалась озабоченность ухудшившимся состоянием окружающей среды, неблагоприятной демографической ситуацией, недостаточным уровнем логистической инфраструктуры в районах по обе стороны португальско-испанской границы. Все это требовало координированных усилий Мадрида и Лиссабона. Видное место на саммите также заняли вопросы энергетики. Стороны подтвердили намерение совместно наращивать мощности возобновляемых источников энергии, укреплять MIBEL, продвигаться вперед в создании Иберийского рынка природного газа (*Mercado Ibérico de Gas* – MIBGAS). Кроме того, руководители иберийских стран рассмотрели возможности активизации сотрудничества в области транспорта, сельского хозяйства, безопасности, образования, рынка труда, туризма, подчеркнули необходимость расширения обменов в сфере культуры. Специальное внимание участники саммита уделили научно-

¹³³ Innovation for a circular economy in Europe. – http://www.cotecportugal.pt/imagen/20170210_Agenda_EC.pdf

¹³⁴ XIII Simposio COTEC Europa. 10 Maggio, 2019. – <https://cotec.it/xiii-simosio-cotec-europa-2/>

техническому взаимодействию и поставили задачу создания Иберийской сети передовых компьютерных технологий (*Red Ibérica de Computación Avanzada*)¹³⁵.

С учетом изложенного можно констатировать, что политические и деловые элиты иберийских государств сделали выводы из уроков мирового кризиса, поставившего Португалию и Испанию на грань финансового коллапса и перспективы утраты суверенитета. Главный урок состоял в том, что в современном мире невозможно жить и выжить в изоляции, что руководство государств Пиренейского полуострова должно прилагать все усилия не только к поддержанию добрососедских отношений, но формировать и развивать единое экономическое пространство, наращивать совместные усилия в технологичных отраслях. Взятый властями двух стран новый курс на сближение, параметры которого регулярно уточнялись в ходе возобновленных иберийских саммитов в 2012-2018 гг., положительно отразился на состоянии взаимных торговых связей: во второй половине 2010-х годов товарооборот полностью вышел из кризисного провала (см. таблицу 1.14).

Увеличение внешнеторговых обменов сопровождалось реализацией новых инвестиционных программ, служивших прочными связующими звеньями двух экономик. Из примеров последнего времени стоит упомянуть крупный бизнес-проект, осуществленный испанской корпорацией *Cellnex Telecom* – одним из европейских лидеров в сфере информационно-телекоммуникационной инфраструктуры. В начале 2020 г. *Cellnex* заключила с американской корпорацией *Belmont Infra* (контролируется финансовым конгломератом *Morgan Stanley*) и французской фирмой *Altice Europe* сделку общей стоимостью около 1 млрд евро по приобретению португальской компании *Omtel*, на долю которой приходит-

¹³⁵ Declaración Conjunta de la XXX Cumbre Hispano-Lusa, 21 de noviembre de 2018. – <https://www.noticiascyl.com/t/1772943/declaracion-conjunta-xxx-cumbre-hispano-lusa>

ся порядка 25% всех объектов телекоммуникационной инфраструктуры Португалии¹³⁶. Тем самым *Cellnex* прочно утвердилась на динамично растущем рынке соседней иберийской страны.

Все перечисленные (и многие другие) тенденции в португальско-испанских двусторонних отношениях в перспективе могли стать фундаментом формирования своего рода политико-экономической «*иберийской оси*» в рамках Европейского союза. Во всяком случае, на пороге третьего десятилетия XXI в. в правящих кругах двух стран неоднократно будировалась тема создания «иберийского сообщества». Поэтому никого особенно не удивило, когда в начале февраля 2020 г. мэр португальского города Порту Руй Морейра заявил о желательности объединения Испании и Португалии в некий союз (под условным названием «*Иберолукс*») по примеру существующего с 1944 г. Бенилюкса, членами которого являются Бельгия, Нидерланды и Люксембург. «С тех пор, как в наших странах (Испании и Португалии. – П.Я.) установились демократические режимы, мы должны были забыть, что много лет существовали с огромным недоверием и подозрением друг к другу, и начать разрабатывать скоординированную стратегию объединения и строительства Иберолукса», – подчеркнул Р. Морейра¹³⁷.

По мнению российского исследователя Н.М. Яковлевой, сама жизнь «подвела» Мадрид и Лиссабон к идее институционализации все более глубокой иберийской интеграции, будь то в форме «*Иберолукса*» или в ином структурном оформлении¹³⁸. Однако форс-мажорное обстоятельство глобального масштаба – распространение пандемии COVID-19

¹³⁶ Del Castillo I. Cellnex entra en Portugal con una inversión de casi mil millones con la compra de Omtel // *Expansión*, Madrid, 3.01.2020.

¹³⁷ El alcalde de Oporto propone la formación de Iberolux // *El País*, 7.02.2020.

¹³⁸ Яковлева Н.М. Интеграция внутри Евросоюза: возможен ли Иберолукс? 8.07.2020.– <http://www.perspectivy.info/print.php?ID=571291>

нанесло очередной удар по планам дальнейшего португальско-испанского сближения, поскольку в контексте сворачивания (пусть временного) в обеих странах экономической деятельности расширение двустороннего сотрудничества в привычных форматах стало весьма проблематичным. Изменившаяся реальность, возникшая в условиях коронавируса, выдвинула перед Испанией и Португалией задачу не только сохранения наиболее жизнеспособных механизмов межгосударственного взаимодействия, но и поиска новых алгоритмов трансграничного сближения.

* * *

Несмотря на бесспорные достижения на всех фронтах – в экономике, внутренней и внешней политике, социальной сфере – Испания и Португалия в период демократического развития, предшествовавший кризису 2008-2009 гг., не сумели в полной мере капитализировать результаты своего исторического подъема и в ходе кризисных потрясений и наступившей затем рецессии понесли тяжелые финансово-экономические, социально-политические и репутационные потери.

По сути, для иберийских государств XXI век в широком философско-историческом понимании начался с наступлением в 2008 г. мирового финансового кризиса, последствия которого радикально изменили внешние условия и внутренний контекст развития Испании и Португалии. До кризиса иберийские страны в экономическом и социально-политическом смысле пребывали в логике XX в., точнее – его последней четверти, отмеченной уходом в прошлое противостояния двух мировых систем, резким ускорением процессов интеграции и глобализации, формированием на пространстве Европейского союза основных институтов «государства всеобщего благосостояния».

К моменту начала глобальных финансовых потрясений Испания и Португалия сохраняли (практически без существенных корректировок) ту модель экономического и со-

циального развития, которая сложилась в 80-е годы прошлого века, особенно после присоединения иберийских государств к ЕЭС. Обеспечив Мадриду и Лиссабону сравнительно динамичное поступательное развитие и модернизацию значительной части отсталых производственных структур, данная модель со временем стала характеризоваться проблемными чертами и слабостями, в значительной степени присущими обоим иберийским странам.

Кризис 2008-2009 гг. оказал шоковое воздействие на Испанию и Португалию, потребовал внесения корректив в их программы и стратегии развития на национальном уровне, а в сфере двусторонних отношений придал португальско-испанскому сотрудничеству императивный характер. В том числе благодаря тесному экономическому взаимодействию иберийские страны, хотя и с большим трудом, но в основном вышли из рецессии. Однако новым суровым испытанием стала пандемия коронавируса COVID-19. В этих условиях преодоление кризисных эффектов, включая эффекты коронакризиса, возвращение на траекторию поступательного развития составило главное содержание национальной политической повестки в обеих иберийских странах и, судя по всему, будет определять стратегии экономического роста в постковидный период.

Ключевой тезис:

Изменившаяся реальность, возникшая в условиях коронавируса, выдвинула перед Испанией и Португалией задачу не только сохранения наиболее жизнеспособных механизмов межгосударственного взаимодействия, но и поиска новых алгоритмов трансграничного сближения.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В ЛАБИРИНТЕ СТРУКТУРНЫХ ПРОБЛЕМ

Латинская Америка – единственный регион развивающегося мира, с середины 2010-х годов демонстрирующий темпы прироста ВВП ниже среднемировых. Латиноамериканские страны (наряду с Россией) понесли максимальные потери от глобальных потрясений последних лет, у них возросли геэкономические риски, практически не осталось «простых» и «легких» решений возникших экономических и социальных проблем.

Тяжелое положение, в котором оказалась ЛКА после «золотого десятилетия» 2003-2012 гг., можно определить как эпицентр «идеального шторма»¹⁴⁰. Этот фразеологизм используется в метафорическом смысле для описания ситуации, возникшей путем сложения ряда неблагоприятных факторов, в результате чего их суммарный негативный эффект возрастает. В латиноамериканских странах отклонение экономики от сравнительно равновесного состояния в сторону торможения и рецессии произошло именно в результате *сопряжения внешних и внутренних негативных эффектов*. В результате возможности динамичного роста в логике прежней модели (последовательное расширение внутреннего рынка в прочной связке с благоприятной международной конъюнктурой) оказались практически исчерпаны. Возникла необходимость привести в действие дополнительные механизмы социально-экономического развития, выработать новую стратегию роста, учитывающую как внутренние возможности региона, так и его опыт адаптации к меняющимся внешним условиям.

¹⁴⁰ Yákovlev P.P. América Latina en el epicentro de la «Tormenta perfecta» // Iberoamérica, 2016. N 4. P. 5-32.

Глава 2.1. Региональный алгоритм и страновые модели участия в глобализации

Глобализация на всех этапах ее исторической эволюции оказывала сильнейшее воздействие на экономическое и социально-политическое развитие Латинской Америки. Степень и формы вовлечения латиноамериканских стран в процессы интернационализации мирового хозяйства тесно сопрягались с национальными стратегиями модернизации, в значительной мере определяли динамику роста ВВП, трансграничной торговли, иностранных инвестиций и внешнего долга. Накопленный неоднозначный опыт использования государствами региона международных торгово-экономических и финансовых связей позволяет говорить о различных (региональных и страновых) моделях их участия в глобализации. При этом характерной особенностью участия ЛКА в глобализации являлось то, что она, как правило, выступала в роли объекта тех тектонических сдвигов, которые на протяжении столетий постепенно формировали нынешний облик взаимозависимого многополярного мира¹⁴¹. Так было и так, по преимуществу, остается по сей день, что накладывает сильный отпечаток на внутреннее положение в регионе, его место в системе глобальных хозяйственных связей и роль в мировых делах.

На исторических волнах процесса интернационализации

Захват и эксплуатация европейскими державами тех районов Земного шара, которые в настоящее время образуют хозяйственное, политическое и культурное пространство ЛКА, позволили радикально расширить и наполнить новым

¹⁴¹ Яковлев П.П. Латиноамериканские модели участия в глобализации: региональные черты и страновые особенности // Россия и современный мир, 2020. № 2. С. 135-157.

содержанием международные торгово-экономические и финансовые связи, поднять их на ранее недостижимую высоту. Именно открытие в 1492 г. Христофором Колумбом Америки, ставшее центральным эпизодом беспримерной по своему историческому значению эпохи Великих географических открытий, явилось *точкой отсчета первого этапа процесса глобализации*, «запуск» которого обеспечили колоссальные природные богатства Нового света, ставшие колониальной добычей европейцев. Достаточно напомнить, что в период 1500-1650 годов из стран нынешней ЛКА в Испанию было доставлено порядка 180 т золота и 150 тыс. т серебра, прошедших через руки немецких и итальянских банкиров и наполнивших финансовые артерии европейской экономики¹⁴².

Освоение ресурсов Нового света (вовлечение их в международный торгово-хозяйственный оборот) дало мощный толчок развитию транспортных и коммерческих коммуникаций, беспрецедентным образом расширило производственные возможности человечества, в немалой степени способствовало трансформации промышленности и сельского хозяйства на европейском континенте. Уже в 1525 г. в Европу была завезена кукуруза, в 1534 г. – индейка, в 1537 г. – картофель, в 1540 г. – томаты и т.д.

Через территории Мексики и Центральной Америки европейцы вышли на просторы Тихого океана и наладили торговые связи между Новым светом и странами Азии. В частности, специального упоминания заслуживает невероятный по тем временам регулярный транстихоокеанский маршрут длительностью не менее трех месяцев, по которому на испанских галеонах из мексиканского порта Акапулько в Манилу (Филиппины) перевозили добытое в Мексике

¹⁴² Alvarez-Noga C., Chamney Ch. Debt policy under constraints between Philipp II, the Cortes and Genoese Bankers. Madrid: Universidad Carlos III, 2011.

серебро. В обратный путь, значительно более продолжительный из-за Розы ветров, галеоны, ставшие своеобразным символом первой волны глобализации, отправлялись груженные шелком и фарфором из Китая, слоновой костью из Камбоджи, хлопком из Индии, драгоценными камнями из Бирмы и высоко ценимыми в Европе пряностями. Не случайно манильские галеоны называли еще одним «шелковым путем». Кроме того, в качестве пассажиров, которых на судне обычно насчитывалось 250-300 человек, были военные, правительственные чиновники и члены их семей, служители церкви, искатели приключений и, конечно, купцы и банкиры. Последние, к слову сказать, нередко финансировали транспортировку коммерческих грузов под весьма высокие проценты: 25-50% годовых¹⁴³.

Начало *второй волны глобализации*, предпосылки которой были заложены зародившейся в Англии индустриальной революцией, нередко датируют 1871 годом и связывают с возникновением Германской империи. Именно в последней трети XIX в. и вплоть до начала Первой мировой войны в международной экономике и политике произошли радикальные изменения: переворот на транспорте, резко удешевивший внутренние и межконтинентальные перевозки; распространение новых видов связи (телеграф, телефон); снижение тарифных барьеров в трансграничной торговле и ее стремительный рост; вывоз капитала и возникновение первых транснациональных компаний; массовая миграция рабочей силы; формирование колониальных империй¹⁴⁴.

Латинская Америка, где к тому времени в основном завершилась эпоха национально-освободительных революций и образовались десятки политически самостоятельных гос-

¹⁴³ Giraud A. Cuando el hierro era más caro que el oro. 60 historias para entender la economía mundial. Barcelona: Editorial Ariel, 2016. P. 207-211.

¹⁴⁴ Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy. New York: The World Bank, 2002. P. 31-33.

ударств, не осталась в стороне от нового этапа глобализации. Участие региона в этом процессе развивалось по трем главным направлениям.

Во-первых, латиноамериканские страны активно включились в мировую торговлю в качестве крупных поставщиков минерального сырья и продовольствия. Например, Чили являлась, по сути, монополистом по добыче и экспорту селитры, Аргентина выдвинулась в первый ряд продавцов кукурузы, пшеницы и говядины, Бразилия, Венесуэла и Колумбия стали ведущими поставщиками кофе, Боливия – олова, Перу – меди, Куба – тростникового сахара и табака, Эквадор и Доминиканская Республика – какао, центральноамериканские страны и Панама специализировались на производстве и вывозе кофе и бананов, Гаити – кофе и какао, Пуэрто-Рико – сахара и кофе, Мексика заявила о себе как о крупном экспортере серебра и меди¹⁴⁵.

В целом ряде случаев рост экспорта в 1870-1914 гг. был очень значительным, в других – более скромным. В конечном счете, динамика поставок определялась как возможностями национальной экономики, так и потребностями мирового рынка. Например, Бразилия нарастила объем экспорта только на 46%, Перу – немногим более чем вдвое, Чили – в 4,2 раза, Мексика – в 4,6 раз, Колумбия – в 8,2 раза, Куба – в 9,3 раза, Аргентина – в 11,4 раза (см. таблицу 2.1).

Во-вторых, латиноамериканские государства (благодаря уникальным сырьевым и сельскохозяйственным ресурсам, а также огромным возможностям поставить под иноземный контроль развитие промышленности и инфраструктуры) обратили на себя пристальное внимание международных инвесторов, прежде всего, британских. К началу Первой мировой войны накопленный объем прямых иностранных

¹⁴⁵ Bulmer-Thomas V. The Economic History of Latin America since Independence. Cambridge University Press, 2003. P. 58.

Таблица 2.1

**Товарный экспорт стран Латинской Америки
(среднегодовые показатели в постоянных ценах 1980 г.)**

Страна	1870-1874		1910-1914	
	Экспорт (млн долл.)	Экспорт на душу населения (тыс. долл.)	Экспорт (млн долл.)	Экспорт на душу населения (тыс. долл.)
Латинская Америка	1270,0	34,5	6068,8	80,9
Аргентина	192,9	107,4	2200,4	287,5
Бразилия	352,5	36,0	514,2	21,7
Колумбия	14,2	5,9	114,8	22,1
Куба	101,2	76,0	938,5	386,1
Мексика	119,2	12,9	547,9	36,6
Перу	48,5	18,6	102,4	23,8
Чили	208,0	107,0	865,5	252,3

Источник: Bértola L., Antonio Ocampo J. Una historia económica de América Latina desde la independencia. Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Madrid: Secretaría General Iberoamericana, 2011. P. 98.

капиталовложений в Латинской Америке составил 7569 млн долл., из которых на долю Великобритании пришлось 47,4%, а США – 18,4%. В числе других значимых стран-инвесторов фигурировали Франция, Бельгия, Германия, Италия. При этом львиная доля британских инвестиций концентрировалась в Аргентине, Бразилии и Мексике, тогда как компании США «осваивали», преимущественно, рынки Кубы, Мексики, Венесуэлы, Чили и центральноамериканских республик¹⁴⁶.

В-третьих, отдельные страны ЛКА (в первую очередь, Аргентина и Бразилия) стали одним из направлений «вели-

¹⁴⁶ ECLA. External Financing in Latin America. New York: United Nations, 1965. P. 16-17.

кого переселения народов» конца XIX – начала XX веков. Например, в 1871-1910 гг. Аргентина приняла 3514 тыс. иммигрантов, Бразилия – 2544 тыс., Куба – 243 тыс., Уругвай – 363 тыс., Чили – 74 тыс. и т.д. Основные потоки мигрантов в своем подавляющем большинстве прибывали из Европы (Испании, Италии, Португалии, Российской Империи), но также из Китая и Японии. В значительной степени благодаря массовой иммиграции динамика роста населения латиноамериканского региона заметно превышала общемировой показатель. В 1870-1913 гг. население мира выросло на 41%, а Латинской Америки – более чем вдвое (с 36,8 до 75,1 млн человек)¹⁴⁷.

В ходе второго этапа глобализации в наиболее продвинутых в хозяйственном отношении странах ЛКА сложилась так называемая *модель экспортно ориентированной аграрно-сырьевой экономики*, ставшая главным способом участия региона в глобализационных процессах. Механизм функционирования этой модели был относительно прост: на мировой рынок в растущих объемах вывозились сельскохозяйственные и сырьевые товары, для производства которых в латиноамериканских государствах имелись оптимальные природные условия, а в регион ввозились промышленные изделия массового спроса, машины и оборудование. Экспорт генерировал валютные поступления, обеспечивавшие львиную долю доходов бюджета, а за счет импорта в большой степени покрывались внутренние потребности в капитальных и потребительских товарах.

Слом названного механизма произошел в результате двух сильнейших внешних шоков: Первой мировой войны, нарушившей нормальное развитие не только международных политических, но и торгово-экономических и финансо-

¹⁴⁷ Bértola L., Antonio Ocampo J. Una historia económica de América Latina desde la independencia. Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Madrid: Secretaría General Iberoamericana, 2011. P. 95.

вых связей, и Великой депрессии 1929-1933 гг., вызвавшей рост протекционизма, сворачивание мировой торговли, в итоге – окончательное затухание второй волны глобализации. Это выбило экономическую опору, на которой развивались страны региона, поскольку на международных рынках резко упал спрос на латиноамериканские товары, и произошло обвальное сокращение финансовых поступлений. Одновременно возникла острая нехватка промышленных товаров, спровоцировавшая потребительский голод. Латинская Америка ощутимо сократила свое участие в мировой экономике и вступила в период перезарядки макроэкономической стратегии, который растянулся на долгие годы¹⁴⁸.

ЛКА перед глобальными вызовами

В предвоенные годы и (главным образом) в первые десятилетия после Второй мировой войны многие латиноамериканские государства взяли на вооружение макроэкономическую политику *импортозамещения*. Пришедшее на смену упомянутой выше модели экспортно ориентированной аграрно-сырьевой экономики и ставшее сердцевиной большинства национальных модернизационных проектов, импортозамещение зачастую носило антирыночный характер¹⁴⁹.

В рамках этой стратегии вводились сверхвысокие импортные пошлины, нередко достигавшие 100%; усиливалось регулирование уровня цен на многие товары массового спроса; в ключевых отраслях создавались государственные компании и банки, подминавшие под себя или полностью

¹⁴⁸ De la Dehesa G. Comprender la globalización. Madrid: Alianza Editorial, 2004. P. 79-80.

¹⁴⁹ Яковлев П.П. Импортозамещение в Аргентине: цели и результаты // Мировая экономика и международные отношения, 2016, т. 60, № 5. С. 20-25.

вытеснявшие с рынка частные предприятия; повсеместно распространилась практика субсидирования отдельных отраслей и производств, определявшаяся, как правило, лоббистскими возможностями тех или иных бизнес-групп; ограничивалась деятельность иностранного капитала. Впервые в латиноамериканской истории произошло «стягивание» экономики, финансов и торговли под жесткий контроль государства.

Парадоксальным образом импортозамещение в Латинской Америке, ставившее своей целью ослабление зависимости региона от внешних шоков, в конечном счете обернулось своей противоположностью – внешней зависимостью и финансовая уязвимость латиноамериканских стран только возросли. Это особенно отчетливо видно на примере динамики внешнего долга (см. таблицу 2.2).

Таблица 2.2

Внешний долг стран Латинской Америки

Год	Долг (млрд долл.)	Проценты по долгу / экспортные поступления (%)	Все платежи по долгу / экспортные поступления (%)
1960	7,2	3,6	17,7
1970	20,8	5,6	17,6
1975	75,4	13,0	26,6
1980	229,1	21,2	38,3
1981	279,7	26,4	43,8
1982	314,4	34,3	59,0

Источник: Bulmer-Thomas V. The Economic History of Latin America since Independence. Cambridge University Press, 2003. P. 352.

В период 1960-1982 гг. совокупный объем внешнего долга государств региона вырос почти в 44 раза, превысив 314 млрд долларов. Это означало, что платежи по обслуживанию международной задолженности (проценты плюс

амортизация «тела» долга), составлявшие в 1960 г. 17,7% доходов от экспорта, увеличились до 59% данного показателя. Тем самым, свыше половины денежных поступлений от вывоза на внешний рынок латиноамериканских товаров «уходило» иностранным кредиторам.

Неудовлетворительные (в целом) результаты политики экономического дирижизма и импортозамещения, сопровождавшиеся финансовым истощением Латинской Америки, привели к смене парадигмы развития и формированию альтернативной модели участия стран региона в процессах углубленной интернационализации мирового хозяйства, обретших «новое дыхание» в 70-80-е годы прошлого столетия. В итоге ЛКА стала первым районом развивающегося мира, в котором нашли наиболее полное практическое воплощение рецепты *третьей (неолиберальной) волны глобализации*, взятые на вооружение правящими кругами ведущих капиталистических держав в последней четверти XX века и впоследствии в предельно лаконичном виде выраженные в 10 постулатах известного «Вашингтонского консенсуса»¹⁵⁰.

В результате сложились основополагающие региональные черты «погружения» Латинской Америки в процессы трансформации системы мирохозяйственных связей, в фундаментальном плане сформировавшие латиноамериканскую модель участия в *неолиберальной глобализации*.

Апогей рыночных преобразований пришелся на 1990-е годы. В хозяйственной сфере этот период ознаменовался жесткими реформами, открытием ранее плотно закрытых национальных экономик, отходом от проводившейся прежде политики импортозамещения, доминированием концепций и практик неолиберализма, попытками «изгнать» государство из экономической жизни и перекроить производ-

¹⁵⁰ After the Washington Consensus. Restarting Growth and Reform in Latin America. Edited by Pedro-Pablo Kuczynski and John Williamson. Washington: Institute for International Economics, 2003. P. 324.

ственные структуры региона по лекалам «Вашингтонского консенсуса». Именно тогда Латинская Америка стала особенно интенсивно втягиваться в процессы регионализации и глобализации.

Прежде всего, заметно оживилась экономическая интеграция, развитие которой было необходимо не только самим латиноамериканским странам, но и западным транснациональным корпорациям, во многих случаях возглавившим рыночные реформы. Ключевым событием явилось создание в 1991 г. Общего рынка юга – МЕРКОСУР (Mercado Común del Sur – MERCOSUR), объединившего Аргентину, Бразилию, Парагвай и Уругвай. Другим знаковым событием этого периода стало подписание в декабре 1992 г. Североамериканского соглашения о свободной торговле – НАФТА (North American Free Trade Agreement – NAFTA) с участием США, Канады и Мексики¹⁵¹.

В период 2003-2012 гг., вошедших в экономическую историю как «золотое десятилетие» или время «тучных коров», странам региона удалось «оседлать» повышательный тренд мировых цен на сырье, энергоресурсы и продовольствие, придать дополнительный импульс хозяйственному росту, ощутимо увеличить объем ВВП, промышленного производства и внешнеторгового оборота, сократить долговую нагрузку на экономику, существенно укрепить финансовое положение, нарастить прямые иностранные инвестиции (ПИИ), снизить безработицу и инфляцию. Иными словами, улучшились практически все ключевые макроэкономические показатели (см. таблицу 2.3).

¹⁵¹ North American Free Trade Agreement. – <https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Texts-of-the-Agreement/>

Таблица 2.3

**Латинская Америка: динамика основных
макроэкономических показателей**

Показатель	2003	2005	2010	2012
ВВП (млрд долл.)	1926	2764	5031	6021
Экспорт (млрд долл.)	392	584	892	1129
Импорт (млрд долл.)	354	509	847	1087
Государственный долг (% ВВП)	57,0	42,4	30,4	33,1
Внешний долг (% ВВП)	39,9	24,6	19,8	21,0
Чистые ПИИ (млрд долл.)	39,8	57,7	105,3	158,8
Валютные резервы (млрд долл.)	198	262	656	818
Инфляция (%)	8,2	6,1	5,4	4,0
Безработица (%)	11,1	9,0	6,9	6,4

Источники: Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. 2012. CEPAL, Santiago de Chile, 2012. P. 51; Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. 2019. CEPAL, Santiago de Chile, 2019. P. 119.

Укрепление социально-экономического положения латиноамериканских стран стало *метаусловием* новых межгосударственных взаимосвязей на региональном уровне, оказавших влияние на ход и содержание интеграционных процессов. В 2004 г. образовались две крупные региональные группировки: Сообщество южноамериканских наций, впоследствии преобразованное в УНАСУР – Союз южноамериканских наций (Unión de las Naciones del Sur, UNASUR) и Боливарианский союз для народов нашей Америки – АЛБА (Alianza Bolivariana para los pueblos de Nuestra América, ALBA). И, наконец, в 2011 г. возникло Сообщество латиноамериканских и карибских государств – СЕЛИАК (Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe, CELAC), впервые в истории объединившее все 33 страны региона, но (в отличие от Организации американских государств) не включив-

шее США и Канаду, а в 2012 г. был создан Тихоокеанский альянс – ТАЛ (Alianza del Pacífico, ALP) в составе Колумбии, Мексики, Перу и Чили¹⁵².

Конечно, главной задачей названных инициатив было налаживание и усиление взаимных торгово-экономических и финансовых скреп латиноамериканских стран, но одновременно через развитие так называемого «открытого регионализма» Латинская Америка стремилась упрочить свои позиции в мировой экономике и торговле, оптимизировать участие в процессах глобализации.

С этими целями Мексика, Перу и Чили стали участниками Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) и предприняли попытку подключиться к планам создания межрегионального интеграционного мегаобъединения Транстихоокеанское торговое партнерство (ТТП). После того, как президент Д. Трамп торпедировал уже подписанный всеми участниками договор о ТТП, латиноамериканские страны вошли в число инициаторов учреждения нового мегаобъединения – Всеобъемлющего и прогрессивного транстихоокеанского партнерства (ВПТТП), соглашение о котором было подписано в чилийской столице в начале марта 2018 года¹⁵³.

На этапе неолиберальной глобализации усилия государств ЛКА в сфере международной торговли принесли неоднозначные результаты. С одной стороны, в 2001-2019 гг., несмотря на резкие конъюнктурные перепады цен на основные продукты латиноамериканского экспорта и негативные эффекты мирового кризиса 2008-2009 гг., объем

¹⁵² Яковлев П.П. Интеграция в Латинской Америке: центростремительные и центробежные тренды // Контурь глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2017, т. 10, № 4. С. 86-101.

¹⁵³ Canciller Muñoz encabeza firma del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: «Estamos orgullosos de concluir este proceso». 8 de marzo de 2018. – <https://minrel.gob.cl/>

внешнеторгового оборота вырос более чем в три раза и «перешагнул» отметку в 2,1 трлн долл. (в 2018 г. был зафиксирован максимальный объем – почти 2,2 трлн долл.). Кроме того, стратегически важным направлением макроэкономической деятельности стран региона явилась географическая диверсификация внешней торговли, что нашло отражение в изменениях в расстановке сил между их крупнейшими торговыми партнерами: США, Евросоюзом и КНР. Как видно из данных таблицы 2.4, за указанный период доля Соединенных Штатов снизилась с 51 до 37,5%, Европейского союза – с 13,9 до 11,5%, а доля Китая выросла с 2,2 до 15,1%. При этом для целого ряда латиноамериканских государств Поднебесная стала главным экономическим контрагентом.

Таблица 2.4

Внешняя торговля Латинской Америки с основными партнерами (товары, млрд долл. и %)

Год	Всего		США		Евросоюз		Китай	
	Объем	Доля	Объем	Доля	Объем	Доля	Объем	Доля
2001	703,9	100,0	358,6	51,0	97,8	13,9	15,7	2,2
2010	1755,7	100,0	585,6	33,4	227,7	13,0	190,5	10,9
2015	1918,8	100,0	731,4	38,1	236,5	12,3	261,5	13,6
2018	2198,4	100,0	815,0	37,1	260,5	11,9	328,3	14,9
2019	2134,3	100,0	799,7	37,5	244,5	11,5	322,0	15,1

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

Стремясь переломить нисходящий тренд в торговле между Латинской Америкой и Европой, 28 июня 2019 г. представители Европейской комиссии и министры иностранных дел стран-членов МЕРКОСУР заявили о достижении соглашения о свободной торговле между Евросоюзом и этой южноамериканской интеграционной группировкой. Предполагается, что действие соглашения (переговоры по нему велись почти два десятилетия) со временем позволит

устранить таможенные пошлины на 91-92% товаров взаимной торговли и приведет к созданию общего рынка с населением (на сегодняшний день) порядка 780 млн человек¹⁵⁴.

Символично, что объявление о соглашении ЕС-МЕРКОСУР было сделано в ходе работы саммита «Группы двадцати» (G20) в Осаке (Япония), где в центре внимания находились актуальные вопросы международной торговли. В том числе: всплеск протекционизма, расширение санкционных и прочих рестриктивных режимов, реформа Всемирной торговой организации (ВТО), угроза развязывания новых торговых войн. В этих «турбулентных условиях», как подчеркнул председатель Еврокомиссии Жан-Клод Юнкер, соглашение Евросоюз-МЕРКОСУР стало примером договора, основанного на принципах «открытости и справедливости» и призванного способствовать обеспечению устойчивого развития европейских и латиноамериканских стран¹⁵⁵.

Вместе с тем, турбулентные явления в глобальной экономике и мировой торговле (по существу, *кризис в развитии неолиберальной глобализации*), давшие о себе знать на протяжении первых десятилетий XXI в., указали на Латинскую Америку как на слабое звено в цепи мирохозяйственных связей¹⁵⁶.

Не произошло подлинного количественного, а главное – качественного прорыва и в сфере внешнеторговых связей ЛКА, которой в этом отношении с трудом удалось удержаться на позициях начала века (см. таблицу 2.5). В 2001-2019 гг. вывоз товаров из стран региона на международные рынки вырос в 3,1 раза, но это не позволило нарастить их

¹⁵⁴ EU and Mercosur reach agreement on trade. 28 June 2019. – https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_3396

¹⁵⁵ G20 leaders united to address major global economic challenges. 29 June 2019. – https://ec.europa.eu/commission/news/g20-leaders-united-address-major-global-economic-challenges-2019-jun-29_en

¹⁵⁶ Яковлев П.П. «Эффект Трампа» или конец глобализации? М.: РУ-САЙНС, 2017. С. 59-81.

долю в совокупном мировом экспорте, она осталась на прежнем весьма скромном уровне 5,6%. За редким исключением (наиболее яркий пример – Мексика) латиноамериканским государствам не удалось и радикальным образом изменить («*облагородить*») товарную структуру экспортных поставок, кардинально увеличив удельный вес технологичной продукции. Иначе говоря, несмотря на все усилия и успехи на отдельных направлениях и в некоторых странах, регион в целом в глобальном разделении труда остался, главным образом, поставщиком сырьевых и продовольственных товаров, каким он и являлся всю свою историю.

Таблица 2.5

**Латинская Америка в мировой торговле
(товары, млрд долл.)**

Показатель	2001	Доля в мире (%)	2015	Доля в мире (%)	2019	Доля в мире (%)
Экспорт	341	5,6	917	5,6	1054	5,6
Импорт	363	5,9	1002	6,1	1080	5,7
Объем	704	5,7	1919	5,9	2134	5,6
Сальдо	-22	-	-85	-	-26	-

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

Таким образом, Латинская Америка уже длительное время характеризуется сравнительной устойчивостью основных черт регионального алгоритма участия в глобализации. Однако такое положение не отменяет отдельных страновых особенностей (порой существенных), которые могут быть продемонстрированы на примере Чили и Мексики, чьи национальные *кейсы* развития в русле глобализационных процессов отмечены ярко выраженным своеобразием.

Чили: от «чикагских мальчиков» к ловушке среднего дохода

Массовые протесты, охватившие Чили в октябре-ноябре 2019 г., для большинства аналитиков явились полной неожиданностью. Уже несколько десятилетий эта страна, нередко называемая *«латиноамериканской Швейцарией»* или *«экономическим тигром Латинской Америки»*, выгодно отличается от большинства соседей по региону поступательным развитием экономики, четким механизмом смены политической власти демократическим путем и, казалось бы, относительным (по меркам региона) социальным благополучием¹⁵⁷. В чем причина мощно вырвавшегося на поверхность общественного недовольства и гнева и как это связано с процессами глобализации?

Именно в Чили в 1975 г. был дан старт формированию *неолиберальной модели глобализации* в ее латиноамериканской версии. Тогда страну посетил «гуру неолиберализма», глава Чикагской экономической школы Милтон Фридман и его визит пришелся как нельзя кстати. Аугусто Пиночет, захвативший власть в сентябре 1973 г. в результате свержения правительства Народного единства во главе с Сальвадором Альенде, нуждался в международной поддержке своей политики, главным вектором которой должна была стать ориентация чилийских производителей сырьевых, продовольственных и (отчасти) промышленных товаров на удовлетворение потребностей зарубежных потребителей¹⁵⁸. Иначе говоря, в силу сравнительной узости внутреннего спроса (население страны составляло немногим более 10 млн человек), ограничивавшей рост производства, стави-

¹⁵⁷ Яковлев П.П., Яковлева Н.М. Протестный потенциал Латинской Америки: региональный срез глобального феномена // Мировая экономика и международные отношения, 2020, т. 64, № 7. С. 96.

¹⁵⁸ Muñoz O. Chile y su Industrialización. Santiago: CIEPLAN, 1986.

лась цель «намертво привязать» экономику Чили к мировому рынку и таким путем «органично вписаться» в разворачивавшиеся процессы глобализации.

Миссию экономической либерализации осуществила команда так называемых «*чикагских мальчиков*» (*Chicago boys*) – группы сравнительно молодых экономистов (порядка 25 человек), получивших образование в Католическом университете Чили, много лет тесно сотрудничавшем с Чикагским университетом. Поэтому М. Фридман не без оснований считался их «духовным отцом», а те, в свою очередь, реализовали выдвинутые «учителем» идеи «шоковой терапии». Заняв ключевые позиции в экономическом блоге чилийского правительства (посты министров экономики, планирования, труда, председателей Центрального банка, Бюджетного управления и т.д.) «*чикагские мальчики*» разработали и провели в жизнь пакет рыночных реформ, результаты которых заложили основу модели участия Чили в глобализации, в основных чертах просуществовавшей до настоящего времени¹⁵⁹.

Ключевые пункты этой модели можно свести к следующему: сокращение прямого государственного участия в экономике путем прекращения финансирования нерентабельных компаний, приватизации госпредприятий и уменьшения госинвестиций; «открытие» национальных рынков с помощью радикального снижения импортных тарифов и отмены других внешнеторговых ограничений; девальвация национальной валюты с целью повышения конкурентоспособности чилийских товаров; создание оптимально благоприятных условий для деятельности в Чили иностранных компаний; предоставление чилийскому частному сектору доступа к более дешевым, чем местные, зарубежным кредитам; сдерживание роста (на практике – снижение) реальной

¹⁵⁹ Fontaine A. La historia no contada de los economistas y el presidente Pinochet. Santiago: Editorial Zig-Zag, 1988.

заработной платы; свертывание социальных программ; ликвидация дефицита госбюджета (главным образом, благодаря сокращению расходов); модернизация и повышение эффективности госаппарата, в том числе, в результате увольнения значительной части служащих¹⁶⁰.

С начала 1990-х годов (после ухода А. Пиночета с политической сцены и возвращения к демократической форме правления) интеграция в систему мирохозяйственных отношений закрепились в качестве магистрального направления участия Чили в глобализационных процессах. Общим местом в выступлениях лидеров страны (независимо от их партийно-политической принадлежности и идеологических воззрений) стали заявления о стремлении чилийского государственного истеблишмента и бизнес-сообщества воспользоваться преимуществами глобализации, совершить рывок в развитии внешнеэкономических связей и на этой основе «подтянуть» ключевые социально-экономические показатели до среднего уровня развитых государств. В частности, президент Себастьян Пиньера в начале своего первого срока в качестве главы государства (2010-2014 гг.) поставил цель в 2018 г. увеличить чилийский душевой ВВП до показателя Португалии – 24 тыс. долларов¹⁶¹. (В скобках заметим, что брат президента экономист Хосе Пиньера был одним из «чикагских мальчиков»).

Инструментом продвижения чилийских товаров на мировой рынок явились многочисленные соглашения о свободной торговле, первое из которых было подписано с Канадой в конце 1996 г. и вошло силу в июле 1997 года. Вслед за этим последовали соглашения с Мексикой, странами

¹⁶⁰ Valdes J.G. La escuela Chicago: Operación Chile. Buenos Aires, Editorial Zeta, 1989.

¹⁶¹ Salas Guzman R. Chile y la trampa del ingreso medio. 8 de Noviembre de 2019. – <https://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/chile-y-la-trampa-del-ingreso-medio>

Центральной и Южной Америки, Евросоюзом, США, Южной Кореей, государствами Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), Китаем, Японией, Турцией, Австралией, Новой Зеландией, Таиландом, Малайзией, Вьетнамом и т.д.¹⁶² Результатом стал сравнительно быстрый рост внешней торговли, объем которой, несмотря на конъюнктурные перепады цен на основные товары чилийского экспорта (медь, рыба и морепродукты, вино, фрукты и т.д.), в период 2001-2018 гг. вырос в 4,3 раза и вплотную приблизился к отметки в 150 млрд долларов. Однако в 2019 г. произошло его очередное снижение на 8,3%, что указывало на сохраняющуюся структурную слабость чилийского экспорта (см. таблицу 2.6).

Таблица 2.6

Чили: внешняя торговля (товары, млрд долл.)

Показатель	2001	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Экспорт	18,8	71,1	62,0	60,7	68,9	75,5	70,5
Импорт	16,1	59,0	62,4	59,4	65,3	74,2	66,8
Объем	34,9	130,1	124,4	120,1	134,2	149,7	137,3
Сальдо	+2,7	+12,1	-0,4	+1,3	+3,6	+1,3	+3,7

Источник: CEPAL. *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe: el adverso contexto mundial profundiza el resago de la región*. Santiago: Naciones Unidas, 2019. P. 89.

Относительная *стрессоустойчивость (resilience)* и рыночный характер чилийской экономики, ее открытость миру в сочетании с исправно работающим механизмом представительной демократии (реальное разделение властей, свободные и конкурентные выборы и т.д.) позволили стране в 2010 г. стать членом Организации экономического сотруд-

¹⁶² Acuerdos comerciales. – <https://www.subrei.gob.cl/modulo-de-acuerdos-comerciales/>

ничества и развития (ОЭСР). Подчеркнем, что тем самым Чили стала второй, вслед за Мексикой, латиноамериканской республикой, вошедшей в этот «клуб» наиболее развитых демократических государств¹⁶³. Но это во многом символическое обстоятельство, как показали дальнейшие события, не уберегло страну от масштабных социальных потрясений.

Оставляя за скобками политические аспекты чилийского кризиса 2019 г. (это – тема отдельного анализа)¹⁶⁴, выделим главные экономические причины беспрецедентно массовых протестных выступлений.

На наш взгляд, глубинным фактором, открывшим ящик Пандоры общественного возмущения, стала так называемая *ловушка среднего дохода* – хорошо известная на многочисленных примерах ситуация в процессе экономического роста, при которой страна (чаще всего развивающаяся) достигает определенного уровня душевого дохода и замедляется в своем развитии. Такая проблема, как правило, возникает в связи с увеличением заработной платы и снижением ценовой конкурентоспособности, в результате чего конкретная национальная экономика оказывается в ловушке: ей сложно конкурировать как со странами с низкими доходами, так и с развитыми государствами, обладающими преимуществами высокой производительности, базирующейся на прочной инновационной основе. Именно в такой ловушке оказались наиболее продвинутые в экономическом отношении латиноамериканские страны, включая Чили¹⁶⁵.

За почти три десятилетия развития в условиях демократии Чили добилась заметного прогресса: душевой ВВП, хо-

¹⁶³ OECD. Member countries. – <http://www.oecd.org/about/members-and-partners/>

¹⁶⁴ Дьякова Л.В. Медленный реформизм Себастьяна Пиньеры // Латинская Америка, 2019. № 5. С. 6-19.

¹⁶⁵ Latin America's Middle Income Trap. January 21, 2011. – <https://www.americasquarterly.org/latin-americas-middle-income-trap/>

тя далеко не достиг показателя Португалии, в 1990-2018 гг. вырос с 2,5 до 15,9 тыс. долл. (в среднем в Латинской Америке – 9 тыс. долл.); доля населения, живущая за чертой бедности, снизилась с 30 до 6%; в стране было введено всеобщее медицинское страхование, отлажен механизм выплаты пособий по безработице, улучшилась система образования, численно вырос средний класс, занявший центральное место в чилийском обществе¹⁶⁶.

Вместе с тем, в последние годы Чили в основном исчерпала имевшиеся у нее ресурсы роста в логике неолиберальной модели участия в мировой экономике и международной торговле, фактически «застряла» на достигнутом социально-экономическом уровне. Как отмечали многие местные и зарубежные эксперты, наряду с внутренними факторами, дали о себе знать и негативные внешние эффекты, связанные с усилением протекционизма, торговыми, технологическими и финансовыми войнами, в целом – с *торможением процесса глобализации*¹⁶⁷. Не случайно, как уже отмечалось, в 2019 г. ощутимо сократился чилийский товарный экспорт. Но не только это. По существу, проблема, с которой столкнулась Чили в конце 2010-х годов в экономической области, была детерминирована общей неустойчивостью основных национальных и глобальных трендов, заметно усилившейся неопределенностью (а порой – неадекватностью) последствий принимаемых макроэкономических решений, угрожавших нарушить хрупкое благосостояние большинства чилийского населения.

¹⁶⁶ Roura A.M. Protestas en Chile: las grietas del modelo económico chileno que las manifestaciones dejaron al descubierto. 29 octubre 2019. – <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-50208871>

¹⁶⁷ Vilches R. Guerra comercial y estallido social en Chile. 14 de Noviembre de 2019. – <https://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/guerra-comercial-y-estallido-social-en-chile>

В этом и состоит ловушка среднего дохода: Чили вступила в объективно диктуемый законами глобализации этап перехода от экономического роста, основанного на сравнительной дешевизне рабочей силы, экспоненциальной эксплуатации человеческих и природных ресурсов, к развитию, ориентированному на повышение производительности с помощью максимально широкой опоры на достижения науки и техники, повсеместного использования инноваций¹⁶⁸.

Однако, в силу недостаточного научно-технологического потенциала, страна в хозяйственном отношении оказалась не готова к такому переходу, к новому историческому рывку, что во многом интуитивно, но удивительно точно уловило чилийское общество, потребовав сменить модель социально-экономического роста. Последнее, в свою очередь, диктует необходимость восприятия идеологии и стратегии модернизации и проведения институциональных и структурных реформ.

Мексика: «так далеко от Бога и так близко к США»

Это выражение знает каждый мексиканец. Ничего нельзя сказать о расстоянии от Мексики до Создателя, но с Соединенными Штатами, в XIX в. присоединившими к себе более половины мексиканской территории, эту латиноамериканскую страну навечно соединила общая граница протяженностью порядка 3200 км.

До середины 80-х годов прошлого века Мексика проводила протекционистскую политику, ориентированную на импортозамещение, а ее модель роста носила выраженный государствоцентричный и сырьевой характер. А именно: главную роль в экономике играли крупнейшие государ-

¹⁶⁸ Bitran E. Chile y la trampa de los ingresos medios // El Mercurio. Santiago de Chile, 1.04.2019.

ственные компании, производственная и внешнеторговая сферы жестко администрировались властями, в структуре экспорта полностью доминировали сырьевые товары. В частности, вплоть до 1986 г. на долю нефти и нефтепродуктов приходилось 67-77% общего объема вывоза товарной продукции¹⁶⁹.

Рыночные реформы в Мексике начались в ответ на финансово-экономический кризис 1982 г., сопровождавшийся дефолтом по суверенным долгам, банкротством тысяч предприятий, ухудшением материального положения большинства мексиканцев и (как следствие) усилением социальной напряженности. Подчеркнем, что реформирование осуществлялось в условиях уже развернувшегося процесса глобализации и по знакомой неолиберальной схеме, прочерченной «Вашингтонским консенсусом». В стране прошла приватизация многих государственных компаний, произошло снижение таможенных барьеров, внутренний рынок в значительной степени был открыт для иностранных инвестиций. Активную роль в выработке новой стратегии роста сыграли эксперты Всемирного банка, делегированные в Мексику и заложившие концептуальные основы модели ее участия в глобализации¹⁷⁰.

Главной (и определяющей) особенностью данной модели явилась экономическая интеграция в рамках НАФТА, стартовавшая 1 января 1994 года. Спецификой этой региональной торгово-экономической группировки было то, что в ней «под одной крышей» оказались две высокоразвитые державы (США и Канада) и страна с формирующимся рын-

¹⁶⁹ Lopez J. Economía y Globalización: El Papel de México en la Economía Mundial. 6 de septiembre de 2010. — <http://jacobeconomiaayglobalizacion1382.blogspot.com/2010/09/el-papel-de-mexico-en-la-economia.html>

¹⁷⁰ Las privatizaciones y la desnacionalización de América Latina. Buenos Aires: Prometeo, 2004. P. 181-185.

ком (Мексика). При этом мексиканские политические и деловые круги надеялись, что интеграция с северными соседями станет решающим фактором комплексной модернизации страны и поможет решить накопившиеся острее социальные-экономические проблемы. В их числе: структурная и технологическая отсталость национального хозяйственного организма, низкий уровень производственных инвестиций, незначительный (по масштабам страны) объем внешней торговли, огромный государственный долг, нехватка квалифицированных рабочих мест, высокая безработица, бедность и нищета, разгул преступности, подрывающий национальную безопасность трансграничный нарко-трафик, массовая эмиграция¹⁷¹.

Нельзя отрицать тот факт, что за два с лишним десятилетия функционирования НАФТА экономика Мексики приобрела новое качество. Снятие большинства барьеров в торговле с США и Канадой и создание благоприятных условий для деятельности зарубежных (в подавляющем большинстве случаев – американских) компаний круто изменили место страны в системе мирового хозяйства и торговли. В то же время интеграция с северными соседями не обеспечила Мексике быстрого экономического роста: прирост мексиканского ВВП был и остается одним из наиболее низких в регионе. Парадоксальным образом примерно половина населения страны остается «исключенной» из системы современных рыночных отношений¹⁷².

Между тем на мексиканской территории (преимущественно в северных, пограничных с США районах) были созданы тысячи сборочных предприятий, так называемые

¹⁷¹ Яковлев П.П. От НАФТА к ЮСМКА: реформа североамериканской интеграции // Российский внешнеэкономический вестник, 2019. № 1. С. 75-87.

¹⁷² Мексика: парадоксы модернизации (отв. ред. В.М. Давыдов). М.: ИЛА РАН, 2013.

макиладорас, оснащенные современным оборудованием, встроенные в глобальные цепочки добавленной стоимости и почти полностью работающие на рынок Соединенных Штатов и (в значительно меньшей степени) Канады. В числе этих компаний фигурировали, прежде всего, филиалы американских, западноевропейских, японских и корейских автомобильных корпораций, а также многочисленные заводы и фабрики иностранных фирм, выпускающие электронную продукцию, промышленное оборудование и широкую гамму потребительских товаров. Именно деятельность макиладорас в решающей степени обеспечила беспрецедентный для латиноамериканских стран рост мексиканской внешней торговли: импорт компонентов и экспорт готовой продукции (см. таблицу 2.7).

Таблица 2.7

**Динамика внешней торговли Мексики
(товары, млрд долл.)**

Показатель	2001			2019		
	Всего	США	Доля США	Всего	США	Доля США
Экспорт	158,4	136,4	86,1	450,5	358,9	79,7
Импорт	168,4	114,1	67,8	467,3	206,1	44,1
Оборот	326,8	250,5	76,7	917,8	565,0	61,6
Сальдо	-10,0	+22,3	-	-16,8	+152,8	-

Источник: ITC. Trade statistics for international business development.
– https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

Как свидетельствуют статистические данные, в период 2001-2019 гг. внешнеторговый оборот Мексики вырос в 2,8 раза и превысил 917 млрд долл. (максимальный показатель для стран Латинской Америки, 43% общерегиональной внешней торговли). Радикально изменилась структура мексиканского экспорта. Сегодня свыше 80% его объема составляют не сырьевые, как в прежние времена, а промыш-

ленные изделия. При этом обращает на себя внимание сокращение в мексиканской торговле доли США: с 76,7 до 61,6% с одновременным впечатляющим увеличением торговли Мексики с рядом других государств. В частности, в 2001-2019 гг. товарооборот с Китаем вырос в 20,5 раза, а с Россией – в 5,8 раза. С чем это было связано? Дело в том, что мексиканские власти, справедливо опасаясь дальнейшего усиления односторонней зависимости от Вашингтона, предприняли шаги, нацеленные на диверсификацию внешнеторговых связей и (помимо НАФТА) подписали 12 соглашений о свободной торговле, действие которых охватило десятки стран в ЛКА, Европе и Азии¹⁷³.

Разумеется, Соединенные Штаты были и остаются важнейшим внешнеэкономическим партнером Мексики: гравитационный фактор географического положения никуда не делся. Но, как показали недавние события, связанные с приходом в Белый дом Д. Трампа, стремление официального Мехико расширять и разнообразить свое участие в глобальной экономике и торговле, было более чем оправдано. Напомним, что едва вступив на пост президента, Д. Трамп начал давить на Мексику и Канаду, требуя существенного пересмотра условий НАФТА. В итоге долгих и трудных трехсторонних переговоров родилась новая версия соглашения о североамериканской интеграции под названием «Пакт США – Мексика – Канада», ЮСМКА (United States – Mexico Canada Agreement, USMCA), в котором были учтены многие требования американской делегации¹⁷⁴.

¹⁷³ Gobierno de México. Comercio exterior / Países con Tratados y Acuerdos firmados con México. – <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>

¹⁷⁴ Яковлев П.П. USMCA: перезагрузка зоны свободной торговли в Северной Америке // Латинская Америка, 2018. № 12. С. 6-21.

С точки зрения участия Мексики в процессах регионализации и глобализации подписание ЮСМКА означало, что интеграционный проект в Северной Америке будет продолжен, а американский рынок еще на долгие годы останется приоритетным для мексиканских предприятий. Но вместе с тем, заключение нового соглашения полностью не устранило опасности односторонних протекционистских действий со стороны Белого дома, не исключало возможности появления в будущем очередных требований США перекраивать действующие договоренности по «вашингтонским лекалам». В данном контексте представляется закономерной и неизбежной дальнейшая корректировка стратегии участия Мексики в глобализации.

В водовороте коронакризиса

Всего за несколько месяцев 2020 г. распространение пандемии COVID-19 не только акцентировало сложившиеся в Латинской Америке кризисные тренды, но в значительной мере изменило латиноамериканскую реальность в ее основных аспектах: экономическом, политическом и социальном.

При этом следует подчеркнуть, что за относительно короткое время в регионе несколько раз радикально менялось отношение к тем угрозам и вызовам, которые принес коронавирус. Если в марте в регионе наблюдалась известная недооценка опасности заболевания, масштаба и скорости распространения коронавируса, то уже в апреле наступил период чрезмерного оптимизма: победила уверенность, что ситуация находится под контролем, в частности, благодаря запасу времени и принятым большинством стран превентивным мерам. Однако уже в конце апреля – начале мая пришлось убедиться в обратном: *Латинская Америка превратилась в эпицентр глобальной пандемии*. В свою очередь, внутри самого региона образовались своеобразные

субцентры, где обстановка особенно быстро ухудшалась, чему способствовал ряд факторов. А именно: тяжелая по большинству параметров социальная ситуация, слабая подготовленность систем здравоохранения, недостаточная информированность населения, сложившиеся поведенческие стереотипы, культурные и бытовые особенности жизни людей¹⁷⁵.

Реакцию властей латиноамериканских стран на известие о глобальной беде можно весьма условно разделить на три категории: относительно быстрое и решительное введение мер в виде чрезвычайного положения или жесткого карантина (Перу, Парагвай, Аргентина, Колумбия, Эквадор, Боливия, Сальвадор); частичное ограничение свобод граждан и выборочное сокращение экономической активности (Чили, Куба); категорический отказ от признания необходимости изменений в функционировании экономики и в образе жизни населения (Бразилия, Никарагуа, Мексика). Несколько особняком стояли два страновых кейса, в чем-то сходных со «шведским экспериментом». А именно: в Уругвае и Коста-Рике правительства призвали к соблюдению мер предосторожности и социального дистанцирования, но окончательный выбор оставили за гражданами.

Победителем регионального чемпионата по скепсису в отношении COVID-19 стала Бразилия. Позиция президента Жаира Болсонару, откровенно говоря, не прошла проверку на оселке здравого смысла, как и его смелая попытка лично выступить в роли главного санитарного врача или вирусолога и назвать новое эпидемиологическое заболевание «*легким гриппом*» (*gripezinha*). В результате эта огромная, зани-

¹⁷⁵ Malamud C., Nunez R. América Latina: «del exitismo» al pico de la pandemia. 5.06.2020. — http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari79-malamud-nunez-america-latina-del-exitismo-al-pico-de-la-pandemia

мающая 6-е место в мире по численности населения страна, по сути, стала полигоном испытаний коронавирусом¹⁷⁶. Чрезвычайное положение на всей территории так и не было введено, лишь в двух больших штатах – Сан-Паулу и Риуде-Жанейро губернаторы объявили в конце марта частичный карантин. Печальный промежуточный итог хорошо известен: в середине июня Бразилия уверенно занимала второе место в мире после США по количеству заболевших (более 850 тыс. человек) и числу умерших (свыше 43 тыс.)¹⁷⁷.

Другим примером неадекватного поведения стали действия правящей четы Никарагуа. Даниэль Ортега и Росарио Мурильо не только отрицали серьезность эпидемиологической угрозы, но и побуждали население к участию в массовых мероприятиях. Одновременно сами президент и вице-президент страны (видимо, на всякий случай) укрылись на частном острове. В это время, по многочисленным сообщениям местных и международных наблюдателей, в Никарагуа проходили так называемые «экспресс-похороны» скончавшихся от COVID-19, а их число скрывалось или фальсифицировалось. Проблемы со статистикой наблюдались и в Венесуэле, а на Кубе шли жаркие дебаты относительно достоверности официальных данных¹⁷⁸.

¹⁷⁶ Neiburg F. La politizacion de la pandemia, los feretros vacios y el abismo brasileno. Nueva Sociedad. Mayo 2020. Available at: <https://nuso.org/articulo/Brasil-Bolsonaro-coronavirus/> (accessed 10.06.2020).

¹⁷⁷ Johns Hopkins University. Coronavirus Resource Center. – <https://coronavirus.jhu.edu/data/mortality>

¹⁷⁸ Mesa-Lago C. Cuba: crisis económica, sus causas, el COVID-19 y las políticas de rescate. 10.06.2020. – http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari83-2020-mesa-cuba-crisis-economica-causas-covid-19-y-politicas-de-rescate

«Неортодоксальную» тактику борьбы с вирусом поначалу выбрало правительство Мексики, встав на путь эксперимента по выработке своего рода коллективного иммунитета. Опираясь на опыт борьбы со свиным гриппом или «гриппом А (H1N1)», пережитым страной в 2009 г., президент Андрес Мануэль Лопес Обрадор еще в марте текущего года отказывался от принятия чрезвычайных мер, не разделял идею карантина и великодушно разрешал «обниматься». Но спокойствие сохранялось недолго. Уже 30 марта был объявлен *Национальный день безопасного дистанцирования*, введен режим самоизоляции для людей старше 60 лет, прекращены занятия в учебных заведениях, а в апреле-мае на фоне распространения эпидемии коронавируса глава государства отдал распоряжение о временном закрытии предприятий «не первоочередной важности». При этом карантин в Мексике официально не был введен, чтобы не ограничивать работу гигантского неформального сектора экономики и не оставлять миллионы мексиканцев без средств к существованию¹⁷⁹.

К началу мая страны региона, продемонстрировавшие большое разнообразие в принятии мер борьбы с пандемией, насчитывали более 200 тыс. заболевших, что, в сравнении с другими регионами, было относительно немного. Наименьшее число инфицированных зарегистрировали Уругвай, Парагвай и Коста-Рика. В Аргентине, Колумбии, Панаме ситуация складывалась терпимо, в то время как наиболее тревожные сведения приходили из Бразилии, Мексики, Эквадора и Перу.

Резкое расширение заболеваемости произошло в течение мая, когда Латинская Америка переместилась в эпицентр пандемии. Безусловно, это стало результатом недостаточ-

¹⁷⁹ Bravo Regidor C., Beck H., Iber P. El primer año del México de AMLO. Nueva Sociedad. # 287. Mayo-Junio 2020. — https://nuso.org/articulo/Lopez_obrador-mexico-izquierda/

ной эффективности мер, принятых, прежде всего, в Бразилии. По состоянию на 1 июня количество зараженных SARS-CoV-2 в регионе приблизилось к 1 млн человек, увеличившись почти в 4000 раз по сравнению с серединой марта (см. таблицу 2.8).

Таблица 2.8

**Количество зараженных коронавирусом
в странах Латинской Америки**

	Страна	14.03.2020	01.06.2020	Рост (количество раз)	Место в мире/ регионе
1	Бразилия	151	501985	3324	2/1
2	Перу	38	155671	4097	8/2
3	Панама	36	13018	362	45/9
4	Аргентина	34	16214	477	37/7
5	Коста-Рика	26	1047	40	109/18
6	Эквадор	26	38571	1484	26/5
7	Колумбия	16	28236	1764	27/6
8	Мексика	15	87512	5834	14/4
9	Дом. Республика	11	17285	1571	42/8
10	Боливия	10	9592	959	50/10
11	Парагвай	6	986	164	116/19
12	Куба	4	2045	511	95/16
13	Уругвай	4	821	205	128/20
14	Чили	3	94858	31619	13/3
15	Никарагуа	2	759	380	108/17
16	Венесуэла	2	1459	730	90/15
17	Гондурас	2	5094	2547	67/12
18	Гватемала	1	4739	4739	66/11
19	Сальвадор	0	2517	2517	84/14
20	Гаити	0	1865	1865	81/13
	ВСЕГО:	387	984274	3840	-

Источник: Woldometer. Coronavirus. —
<https://www.worldometers.info/coronavirus/>

Судя по приведенным данным, наибольшего успеха в противостоянии с вирусом достигли Уругвай, Парагвай и Коста-Рика, использовавшие разную тактику в борьбе с коронавирусом. Настоящая трагедия развернулась в Чили, где число зараженных в указанный период выросло более чем в 31 тыс. (!) раз – абсолютный мировой рекорд. Кроме того, наибольший прирост заболевших (в несколько тысяч раз) наблюдался также в Мексике, Гватемале, Перу, Бразилии, Гондурасе, Сальвадоре. В конце мая в крупнейшей стране региона от заболевания SARS-CoV-2 умирали более тысячи человек в день. Непростая ситуация сложилась в Эквадоре и Колумбии, а также в некоторых других странах.

О чем говорили все эти впечатляющие цифры? В первую очередь о том, что народы латиноамериканских стран оказались заложниками экономической отсталости и социальной несправедливости, низкого качества правящих элит и сомнительного политического лидерства. Да, в ряде стран, например, в Аргентине, Парагвае, Уругвае, действия глав государств и правительств сначала одобрило подавляющее большинство граждан, в других странах – отнеслось лояльно. Так, многие бразильцы терпеливо относились к девятилетнему поведению Ж. Болсонару, мексиканцам нравилась «мягкость» А.М. Лопеса Обрадора, чилийцы мирилась с нерешительностью С. Пиньеры. Однако затем ситуация стала меняться, так как пандемия COVID-19 пришла в Латинскую Америку, чтобы остаться надолго. Обратимся к аргентинскому кейсу.

Положительный рейтинг избранного в 2019 г. президента Аргентины Альберто Фернандеса достиг заоблачных высот (более 80% в марте 2020 г.) именно благодаря его роли в противостоянии пандемии COVID-19¹⁸⁰. Управление ситуа-

¹⁸⁰ Natanson J. Argentina, el virus y el presidente. Nueva Sociedad. # 287 / Mayo-Junio 2020. – <https://nuso.org/articulo/argentina-el-virus-y-el-presidente/>

цией и поведение А. Фернандеса, лично возглавившего процесс, были признаны в стране и за рубежом образцовыми. Но по мере развития событий, пролонгации режима карантина, обострения социально-экономических проблем недовольство граждан неизбежно возрастало, а рейтинг президента стал падать (до 60% в конце мая). Страна все глубже погружалась в беспрецедентный по размаху кризис, который, как предрекают аналитики и фиксируют чиновники, превзойдет по своим негативным последствиям разрушительный кризис 2001-2002 годов.¹⁸¹ А ведь в июне 2020 г. пандемия коронавируса в Аргентине еще только набирала ход, и ее главными жертвами становились беднейшие слои, густо населяющие «Большой Буэнос-Айрес» и одноименную провинцию. Специалисты-вирусологи считали, что через какой-то промежуток времени эпидемия может распространиться на северные провинции страны (к границам Бразилии, Боливии и Парагвая), а также на просторы Патагонии, где до сих пор отсутствуют нормальные условия существования и ощущается острая нехватка учреждений медицинского обслуживания¹⁸².

Другой вывод, который можно сделать из приведенной статистики, – численность зараженных коронавирусом и количество летальных исходов не коррелировали напрямую со строгостью введенных мер, а являлись следствием системообразующих проблем, сложившихся в регионе моделей развития (или *неразвития*). Например, Перу одной из первых ввела жесткие меры предосторожности, что не по-

¹⁸¹ Bielsa M.E. «Estamos viviendo una crisis que es mucho más compleja que la de 2001». El Litoral. Santa Fe. 20.04.2020. – https://www.ellitoral.com/index.php/id_um/235552-estamos-viviendo-una-crisis-que-es-mucho-mas-compleja-que-la-de-2001-entrevista-a-maria-eugenia-bielsa-politica.html

¹⁸² Coronavirus en Argentina: un informe asegura que la pandemia profundizó las desigualdades económicas en la Ciudad de Buenos Aires. Infobae.com. 19.05.2020.

мешало ей в мае 2020 г. опередить по количеству зараженных коронавирусом Китай. В конце мая Колумбия регистрировала до тысячи новых случаев заражения на атлантическом побережье. Можно сказать, что правительства этих двух южноамериканских стран приняли в целом адекватные и своевременные меры, но результаты совершенно явно оказались не на уровне ожиданий.

В то же время Парагваю, Уругваю, Эквадору, продемонстрировавшим различные подходы к решению проблемы коронавируса, удалось (правда и с трудом) удержать ситуацию под контролем, хотя телевизионные кадры с улиц Эквадора еще в апреле вызвали ощущение гуманитарной катастрофы¹⁸³. Сравнительного успеха достигла Куба, власти которой постепенно вводили многочисленные запреты, от закрытия границ до патрулирования улиц полицейскими нарядами, но какими будут последствия этих решений для экономики Острова свободы, которая и без сильнодействующих ограничительных мер находится в кризисе с 2016 года?¹⁸⁴

Таким образом, можно констатировать, что опыт Латинской Америки ясно показал: рецепты для борьбы с пандемией COVID-19 могут быть разные, а степень распространности коронавируса зависит от множества факторов, в том числе социо-культурного и цивилизационного порядка. Но все же главным препятствием на пути преодоления форс-мажора оказались структурные социально-экономические проблемы большинства стран региона, кризисные явления, которые обострились благодаря COVID-19 и вновь обратили на себя пристальное внимание.

¹⁸³ Labarthe S. ¿Qué pasa en Ecuador? Covid-19, crisis sanitaria y conflictividad política. Nueva Sociedad. Abril 2020. – <https://nuso.org/articulo/que-pasa-en-ecuador/>

¹⁸⁴ Torres R. Rompecabezas económico cubano frente a la pandemia. Nueva Sociedad. Abril 2020. <https://nuso.org/articulo/el-rompecabezas-economico-cubano-frente-la-pandemia/>

Латинская Америка всегда была на острие развивавшихся процессов интернационализации мировой экономики, находилась в эпицентре всех волн глобализации. В обобщенном виде исторически сложившаяся региональная модель участия латиноамериканских стран в системе мирохозяйственных связей предполагает сохранение их роли как поставщиков преимущественно сырьевых товаров, реципиентов капиталов иностранных компаний, стремящихся занять командные высоты в экономике ЛКА, младших партнеров развитых держав.

Не меняющие коренным образом общерегиональную парадигму национальные особенности участия государств региона в глобализации особенно отчетливо проявились в Чили и Мексике. В первом случае ключевым элементом стала внешнеторговая экспансия на основе эксплуатации природных ресурсов и максимальной диверсификации рынков сбыта. Во втором – ставка на превращение отдельных районов страны в огромную площадку сборочных производств, продукция которых в основном направлялась в США. Как показала практика, оба варианта в значительной мере себя исчерпали и нуждаются в серьезной корректировке. Можно с уверенностью утверждать, что в условиях кризисных потрясений, переживаемых глобальной экономикой и мировой торговлей, не менее глубокие изменения ждут и региональный алгоритм участия Латинской Америки в процессах глобализации.

На это указала и пандемия коронавируса COVID-19, захлестнувшая ЛКА и подвергшая суровому испытанию не только систему здравоохранения, но практически все экономические и социально-политические институты региона.

В разгар коронакризиса не было недостатка в пессимистических прогнозах относительно глубины и продолжительности кризисных потрясений. Эксперты, включая ис-

полнительного секретаря ЭКЛАК Алисию Барсену, заявляли, что Латинскую Америку ждет очередное «потерянное десятилетие»: закрытие 2,6 млн предприятий, дополнительные сложности с доступом к внешним источникам финансирования, дальнейшее увеличение долговой нагрузки на экономику, рост безработицы, расширение ареала бедности¹⁸⁵. Всё это, разумеется, крайне затруднит процесс выхода из кризиса, поскольку может повлечь за собой повышение социальной напряженности, новый подъем протестных выступлений, трудно предсказуемые политические изменения.

Ключевой тезис:

Исторически сложившаяся региональная модель участия латиноамериканских стран в системе мирохозяйственных связей предполагает сохранение их в роли поставщиков преимущественно сырьевых товаров, реципиентов капиталов иностранных компаний, стремящихся занять командные высоты в экономике ЛКА, по сути, младших партнеров развитых держав.

¹⁸⁵ CEPAL. En evento del 50º aniversario de la CAF, CEPAL destaca rol de banca de desarrollo regional para apoyar a los países frente a la crisis del COVID-19. 11 de junio de 2020. — <https://www.cepal.org/es/comunicados/evento-500-aniversario-la-caf-cepal-destaca-rol-banca-desarrollo-regional-apoyar-paises>

Глава 2.2. Мультилатинас «go global»

Одним из перспективных способов расширения и оптимизации условий участия стран Латинской Америки в процессах глобализации является формирование большой группы сравнительно мощных местных компаний, которые в целом ряде случаев перешли национальные границы и включились в глобальные потоки перемещения капитала в качестве его экспортеров. Другими словами, с начала 1990-х годов, но особенно в первые десятилетия XXI века, многие крупнейшие компании региона радикально повысили степень своей трансграничной активности, стали всё чаще превращаться в *латиноамериканские транснациональные корпорации* (ЛТК) или, как их еще называют, *мультилатинас*¹⁸⁶. Эти производственные, торговые, сервисные и финансовые структуры претендуют на то, чтобы стать хребтом латиноамериканской экономики, передовым отрядом бизнеса, в значительной мере уже сейчас определяющим место и роль региона в системе мирохозяйственных отношений. Возникновение и рост мультилатинас – стратегически важный структурный сдвиг в экономике ЛКА.

Транснационализация регионального бизнеса

Глобализация вовлекла в свою орбиту десятки государств, чьи предприятия сумели модернизироваться, повысить внутреннюю и внешнюю конкурентоспособность и пошли по пути превращения в ТНК. При этом наиболее продвинутые развивающиеся страны оказали государственную поддержку зарубежной деятельности своих корпора-

¹⁸⁶ Yákovlev P.P. Multilatinas: salto transfronterizo del negocio latinoamericano // Iberoamérica, 2013. Núm. 3. P. 5-33.

ций, рассматривая их в качестве эффективных инструментов конкуренции с компаниями западных держав и сокращения критического отставания от ядра мировой экономики. Результат не заставил себя ждать. В первом десятилетии нынешнего столетия свыше 5 тыс. ТНК развивающихся стран осуществили за рубежом 12,5 тыс. инвестиционных проектов *greenfield* (то, что называется «с нуля») на общую сумму 1,7 трлн долларов¹⁸⁷.

Латинская Америка не осталась в стороне от этого мегатренда. Прочно закрепившись на национальных рынках, ведущие латиноамериканские компании и банки стали открывать за рубежом свои филиалы и представительства, создавать собственные промышленные и торговые мощности, выстраивать вертикально-интегрированные производственные цепочки, осуществлять операции по приобретению уже действующих местных предприятий (инвестиции *brownfield*). Отмеченные процессы стали главной (определяющей) чертой образования сравнительно большой группы мультилатинас, которые в растущей степени влияли на формирование нового – транснационального – облика региональной экономики и всё увереннее чувствовали себя в системе мирохозяйственных связей. Это – своего рода «*строй летящих гусей*», лидеры латиноамериканского трансграничного бизнеса.

В таблице 2.9 приведен список 35 крупных мультилатинас восьми стран региона, которые реализуют за рубежом от 62 до 96% производимой продукции (услуг).

¹⁸⁷ Santiso J. La década de las multilatinas. Madrid: Fundación Carolina, 2011. P. 13.

Таблица 2.9

Ведущие мультилатинас по индексу транснационализации (TNI – доля зарубежных продаж в общем обороте, в % в 2018 г.)

№	Компания	Страна	Отрасль	Продажи (млн долл.)	TNI
1	Mexichem (Orbia)	Мексика	Многоотраслевая	7198,0	96,64
2	Cemex	Мексика	Цементная	14075,3	95,47
3	Grupo Bimbo	Мексика	Пищевая	14655,4	86,70
4	Grupo Alfa	Мексика	Многоотраслевая	19055,0	86,28
5	América Móvil	Мексика	Телекоммуникации	52782,5	84,46
6	Vale	Бразилия	Горнодобывающая	34636,1	84,44
7	LATAM	Чили/ Бразилия	Авиaperезовки	9895,5	82,96
8	AJE Group	Перу	Напитки	1014,0	78,63
9	JBS	Бразилия	Пищевая	46791,7	78,35
10	Arcos Dorados	Аргентина	Общественное питание	3081,6	78,09
11	Tenaris	Аргентина	Металлургия	7889,6	77,65
12	Gruma	Мексика	Пищевая	3764,1	75,66
13	Nemak	Мексика	Автомобильная	4592,2	73,81
14	COPA Airlines	Панама	Авиaperезовки	2677,6	71,90
15	SIGMA	Мексика	Пищевая	6336,0	71,56
16	Ternium	Аргентина	Металлургия	11454,8	71,09
17	Globant	Аргентина	Агроиндустрия	522,3	69,66
18	Ambev	Бразилия	Напитки	12937,1	69,37
19	Gerdau	Бразилия	Металлургия	11888,3	69,17
20	Empresas Copac	Чили	Многоотраслевая	23970,1	69,16
21	Avianca Holdings	Колумбия / Сальвадор	Авиaperезовки	4891,0	68,49
22	SQM	Чили	Горнодобывающая	2265,8	68,38

23	ALPEK	Мексика	Нефтехимия	6691,0	67,98
24	Vina Concha y Toro	Чили	Виноделие	884,3	67,40
25	ISA	Колумбия	Электроэнергетика	2223,9	66,37
26	SAAM	Чили	Транспортная	516,0	65,42
27	CENCOSUD	Чили	Розничная торговля	13890,2	65,01
28	METALFRIO	Бразилия	Обрабатывающая промышленность	308,3	64,85
29	SONDA	Чили	Технологии	1152,2	64,79
30	Minerva	Бразилия	Пищевая	4176,1	64,72
31	WEG	Бразилия	Обрабатывающая промышленность	3082,9	64,18
32	CMPC	Чили	Деревообработка	6274,5	63,77
33	Sigdo Koppers	Чили	Строительство	2329,9	62,97
34	Votorantim Cimentos	Бразилия	Цементная	3247,7	62,69
35	MABE	Мексика	Обрабатывающая промышленность	3075,9	62,45

Источник: Ranking de multilatinas. — <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/multilatinas/estos-son-los-resultados-del-ranking-multilatinas-2019>

Обращает на себя внимание сравнительно широкая отраслевая диверсификация мультилатинас. В их числе фигурируют энергетические, металлургические, цементные, строительные и горнодобывающие корпорации; предприятия, занятые в сельском хозяйстве, пищевкусовой промышленности и других обрабатывающих отраслях; а также многоотраслевые, торговые и транспортные фирмы. В то же время в списке довольно слабо представлены компании, связанные с высокими технологиями.

Изучение трансграничной деятельности мультилатинас помогает избавиться от стереотипов и снять устаревшие коннотации, связанные с низкой международной активностью латиноамериканских стран. Разумеется, речь не идет обо всех государствах региона, но в ведущих и наиболее

крупных странах интенсивно формируются собственные конкурентоспособные ТНК – мультилатинас, осуществляющие значительный экспорт капитала и способные полноценно участвовать в процессах глобализации мировой экономики в качестве полноправных субъектов¹⁸⁸.

В страновом разрезе видно (см. таблицу 2.9), что лидирующую роль по количеству «своих» ЛТК играют Бразилия, Мексика и Чили. В 2018 г. на их долю приходилось 28 (или 80%) из 35 наиболее активных мультилатинас. Как говорится, комментарии излишни.

Безусловным латиноамериканским лидером по вывозу предпринимательского капитала являются бразильские компании, в первую очередь бизнес-структуры, входящие в список крупнейших ЛТК, которые действуют на международной арене особенно напористо и масштабно. Если в 2001 г. накопленный объем прямых зарубежных инвестиций Бразилии составлял порядка 50 млрд долл., то в 2007 г. этот показатель более чем удвоился, а к началу 2019 г. вырос почти в семь раз, превысив 345 млрд долл., что сопоставимо с объемами зарубежных капиталовложений крупных развитых государств. Характерно, что бразильские мультилатинас (в отличие от многих корпораций других развитых и развивающихся стран) и в разгар мирового кризиса не только не снижали темпов внешней экспансии, но напротив – энергично наращивали свое присутствие на глобальных рынках. Вот убедительные цифры: в 2007-2010 гг. прямые зарубежные капиталовложения бразильских бизнес-структур увеличились на 52%: со 113,2 до 171,8 млрд долл. (см. таблицу 2.10).

¹⁸⁸ Яковлев П.П. «Мультилатинас»: трансграничный рывок латиноамериканского бизнеса // Латинская Америка, 2013. № 6. С. 51-66.

Таблица 2.10

Прямые зарубежные инвестиции бразильских компаний (млн долл.)

Страна	2007	2010	2018
<i>Всего</i>	<i>113183</i>	<i>171778</i>	<i>345711</i>
В том числе:			
Каймановы о-ва	16431	29466	67432
Нидерланды	2181	10812	50828
Британские Виргинские о-ва	11245	14739	50311
Австрия	31215	37101	38613
Багамские о-ва	9342	12354	33524
США	6723	13994	21611
Люксембург	4259	4796	20864
Панама	1187	1616	10182
Испания	4141	9107	7920
Великобритания	875	1087	7024
Чили	522	594	4543
Аргентина	2480	5292	4192
Уругвай	1935	2598	4130
Португалия	1629	3418	3591
Бельгия	103	111	1239
Венгрия	901	2490	1165
Мексика	195	568	1149
Венесуэла	227	687	1034
Бермудские о-ва	599	577	1027
Парагвай	142	294	984

Источник: Capitais brasileiros no exterior. Banco Central do Brasil. – <https://www.bcb.gov.br/estatisticas/tabelasespeciais>

Еще одной характерной чертой является высокая концентрация бразильских инвестиций в карибских офшорных зонах: Багамы, Бермуды, Каймановы и Британские Виргинские острова. Здесь объем инвестиций в 2007-2018 гг. вырос в 4 с лишним раза и достиг 152,3 млрд долларов. Нет со-

мнений, что экономика островов сама по себе не в состоянии «освоить» такие огромные финансовые ресурсы. Дело в том, что карибские банковские центры и «налоговые оазисы» широко используются бразильскими мультилатинас в качестве перевалочной базы для последующего инвестирования на других рынках. (В скобках заметим, что бразильцы в этом не оригинальны, поскольку к офшорным схемам в той или иной мере прибегает большинство ТНК). Одновременно Бразилия ощутимо нарастила свои капиталовложения в Европе и соседних латиноамериканских странах. Так, суммарные инвестиции в 8 европейских странах (Австрии, Нидерландах, Испании, Люксембурге, Португалии, Венгрии, Великобритании и Бельгии) выросли с 43,3 до 133,5 млрд долл. (в 3 раза), а в Аргентине, Венесуэле, Мексике, Панаме, Парагвае, Чили и Уругвае бразильские капиталовложения за указанный период увеличились на 4 раза – с 6,7 до 27,2 млрд долларов.

Вслед за бразильскими мультилатинас крупными экспортерами капитала стали мексиканские корпорации. В период 2000-2018 гг. накопленный объем их прямых зарубежных инвестиций вырос более чем в 18 раз: с 8,3 до 152,5 млрд долларов¹⁸⁹. Феноменальную динамику продемонстрировала телекоммуникационная компания *América Móvil*, входящая в бизнес-империю одного из самых богатых людей планеты Карлоса Слива. Созданная сравнительно недавно, в 2000 г., сегодня *América Móvil* – крупнейшая корпорация Мексики по рыночной цене (93 млрд долл.), стоимости активов (73 млрд долл.), годовому обороту продаж (53 млрд долл.), объему прибылей (5 млрд долл.) и количеству занятых – 189 тыс. человек. В начале 2019 г. *América Móvil*

¹⁸⁹ UNCTAD. World Investment Report 2019. Special Economic Zones. Geneva: United Nations, 2019. P. 218.

насчитывала около 280 млн подключений беспроводной связи в двух десятках стран Америки и Европы¹⁹⁰.

Такому стремительному росту способствовала проводимая в режиме форсажа агрессивная политика слияний и поглощений. В частности, в 2010 г. *América Móvil* поставила под свой контроль крупную мексиканскую компанию сотовой связи *Telmex*, что консолидировало ее позиции на региональном рынке телекоммуникационных услуг, а в конце 2019 г. за 905 млн долл. приобрела бразильский филиал американской корпорации *Nextel Communications*¹⁹¹.

Анализ деятельности мультилатинас в страновом контексте позволяет выявить значительный отрыв, в который ушли Бразилия и Мексика в деле формирования «собственных» ЛТК. На обозримую перспективу эти два гиганта сохраняют позиции безусловных лидеров и продолжают доминировать на региональных инвестиционных рынках, но верно и то, что трансграничная экспансия корпораций государств «второго экономического эшелона» (особенно Чили и Колумбии) набирает обороты и усиливает тренд транснационализации латиноамериканской экономики. В любом случае, очевидно, что поступательное развитие экономик ведущих стран Латинской Америки не может не сопровождаться процессом корпоративного восхождения и транснационализации местных компаний, их превращения в мультилатинас.

ЛТК и экономические перспективы региона

Изучение основных направлений, корпоративных особенностей и главных результатов деятельности мультилати-

¹⁹⁰

América

Móvil.

—

<http://www.americamovil.com/English/overview/default.aspx>

¹⁹¹ «América Móvil acquires Nextel operations in Brazil». December 18, 2019. — <https://s22.q4cdn.com/>

нас позволяет расширить и уточнить наши представления о реальных тенденциях развития латиноамериканской экономики, в том числе, ее внешнего вектора. Не вызывает сомнений то, что в условиях глобализации удельный вес и роль государств Латинской Америки в мировом хозяйстве уже определяются (и будут в растущей степени определяться в дальнейшем) не только размерами странового ВВП и объемом внешней торговли, но и наличием (или отсутствием), количеством, отраслевой принадлежностью и степенью трансграничной активности «собственных» структурообразующих международных корпораций¹⁹². В настоящее время мультилатинас представляют собой наиболее продвинутую и мощную часть латиноамериканского корпоративного бизнеса, практически возглавляют сложный процесс перенастройки значительной части регионального предпринимательского сообщества на инноватизацию и модернизацию производства, активизацию внешнеэкономической деятельности. В контексте мировой торгово-экономической турбулентности эта миссия ЛТК стала проступать особенно рельефно.

История мультилатинас по большому счету только начинает писаться. Латиноамериканские ТНК в XXI в. сделали первые шаги с тем, чтобы всерьез и надолго утвердиться на глобальных рынках. Но, анализируя характерные черты, специфику и движущие силы трансграничной деятельности мультилатинас, можно констатировать, что крупный бизнес государств региона сумел воспользоваться благоприятной внешней и внутренней конъюнктурой и за сравнительно короткий период времени добился бесспорных успехов в продвижении собственных интересов и реализации инвестиционных проектов на мировой арене. Отнюдь не преувеличивая достижений мультилатинас и не закрывая глаза на их

¹⁹² Яковлев П.П. Латинская Америка: возможен ли рывок в развитии? // Мировая экономика и международные отношения, 2019, т. 63, № 3. С. 94-103.

слабости, заметим, что, стартуя с относительно невысокого уровня корпоративной интернационализации, ЛТК последовательно наращивали потенциал влияния, и шаг за шагом укрепляли свои международные конкурентные позиции, в том числе, за пределами Латинской Америки¹⁹³.

Можно констатировать, что трансграничный рывок латиноамериканских компаний состоялся в условиях растущей нестабильности и неопределенности на мировых рынках. Их выход на зарубежные торговые, производственные, сервисные и финансовые рынки хронологически совпал с развертыванием нового, крайне сложного и противоречивого этапа развития глобальной экономики, отмеченного «рваным» ритмом мирового роста и попытками ограничить свободу торговли. В результате мультилатинас, едва успев «встать на ноги», испытали на себе последствия кризисных явлений в системе мирохозяйственных связей, что серьезно ограничило их возможности. По сути, мультилатинас еще не набрали достаточного веса, чтобы переломить негативные тенденции торможения латиноамериканской экономики. В то же время, ЛТК в целом прошли проверку на прочность в непростой период мирового кризиса, тем самым подтвердив, что они сложились как новые глобальные игроки¹⁹⁴. Факты свидетельствуют, что в XXI в. зарубежные инвестиционные бизнес-проекты и приобретения латиноамериканских корпораций нарастали как по объемам, так и по географическим и отраслевым ареалам их распространения. Одним из характерных примеров (а их многие десятки) стала покупка мексиканским конгломератом *Mexichem* за 1,5

¹⁹³ España, plataforma para las inversiones y sedes de empresas multilatinas en Europa, África y Oriente Medio. Madrid: ICEX, 2018.

¹⁹⁴ Multilatinas más globales. 21 de Octubre de 2015. – <https://www.americaeconomia.com/revista/multilatinas-mas-globales>

млрд долл. израильской компании *Netafim*, обладающей уникальными ирригационными технологиями¹⁹⁵.

Логично, что первым и основным пространством экспансии для многих ЛТК был сам латиноамериканский регион. Латинская Америка является для мультилатинас своего рода «ближним зарубежьем», наиболее близким и понятным районом с точки зрения ведения бизнеса, проведения эффективных (менее затратных) рекламных кампаний и налаживания тесных партнерских отношений, хорошо знакомой рыночной средой. Расширяя свою деятельность в «родном» регионе, ЛТК способствуют объединению латиноамериканских экономик в единое целое не только по географическому принципу, но и на основе разветвленных корпоративных, торговых, финансовых и производственных связей в различных областях хозяйства. Иными словами, они являются фактором растущей целостности региональной экономики, поскольку своей трансграничной предпринимательской деятельностью на практике стимулируют интеграцию ранее разрозненных национальных рынков в единый хозяйственный организм. В результате происходит изменение экономического контура ЛКА, создаются условия для развития более «глубоких» форматов интеграционного взаимодействия стран региона с учетом их территориальной, исторической и этнокультурной близости. Не менее существенно и то, что в результате динамичного подъема и укрепления позиций мультилатинас традиционные ТНК западных стран перестали быть безальтернативными финансово-экономическими игроками на латиноамериканском пространстве.

Освоив латиноамериканскую хозяйственную среду, мультилатинас фактически влились в мейнстрим мирового

¹⁹⁵ Mexichem comprará participación de control en israelí Netafim por US\$1.500M. 7 de Agosto de 2017. – <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/multilatinas/>

хозяйства и со всей очевидностью нацелились на новые рынки, лежащие за пределами Западного полушария. Сейчас в поле зрения ЛТК, которые функционируют в глобальной системе координат, находятся все континенты Земного шара, и в каждом районе мира мультилатинас выстраивают особую шкалу бизнес-приоритетов. В Европе и США, например, инвестиционная экспансия абсолютно необходима с точки зрения получения ЛТК прямого доступа к новейшим технологиям и современным управленческим компетенциям, что критически важно для дальнейшего повышения международной конкурентоспособности мультилатинас, закрепления и расширения их позиций в элите глобального бизнеса. На азиатском направлении (особенно в Азиатско-Тихоокеанском регионе) главным является выход на самые емкие и стремительно растущие рынки сбыта.

В свою очередь, Африка остается последним до конца не поделенным резервуаром минеральных ресурсов всемирного значения. Правомерность такой постановки вопроса осознается и ЛТК, которые все глубже втягиваются в конкуренцию за природные богатства «черного континента». Африка – это также шанс для латиноамериканских инжиниринговых компаний, которые нередко работают в связке с сырьевыми корпорациями. Другими словами, зарубежная инвестиционная активность мультилатинас нарастает, хотя, надо признать, этот процесс развивается неравномерно, а потенциал ЛТК раскрыт еще не в полной мере. Поэтому обозначенные выше сюжеты – в значительной степени заявка на перспективу.

И последнее замечание. Транснационализация латиноамериканского капитала, несмотря на неизбежные сложности и противоречия этого процесса, безусловно, продолжит свое поступательное развитие, расширяя географию, диверсифицируя отраслевое наполнение и приобретая новые организационные формы. В настоящее время она все отчетли-

вее выступает как функция и вектор глобализации и является основой формирования регионального рыночного пространства по лекалам мультилатинас.

Ключевой тезис:

Транснационализация латиноамериканского капитала, несмотря на неизбежные сложности и противоречия этого важного процесса, безусловно, продолжит свое поступательное развитие, расширяя географию, диверсифицируя отраслевое наполнение и приобретая новые организационные формы.

Глава 2.3. Латиноамериканские страны в борьбе за «черное золото»

Государства ЛКА – традиционные игроки на международном рынке нефти и нефтепродуктов. Еще в далеком 1863 г. в мексиканском штате Табаско было обнаружено сравнительно богатое открытое месторождение «черного золота». В 1878 г. первую нефтяную скважину пробурили на озере Маракайбо в Венесуэле. Именно эти две страны в течение длительного времени входили в число ведущих нефтедобывающих и экспортирующих государств мира. Значительными запасами нефти обладают и другие страны латиноамериканского региона: Аргентина, Бразилия, Колумбия, Перу, Эквадор. В истории каждой из них нефть сыграла важную роль и по сей день сохраняет значение в качестве одного из главных энергоносителей.

Вместе с тем, в последние два десятилетия в нефтяной отрасли Латинской Америки (в силу многих внутренних и внешних факторов) развивались сложные и противоречивые процессы. Одни страны (Венесуэла, Мексика, в меньшей степени – Аргентина) заметно снижали нефтедобычу, другие (Колумбия, Перу, Эквадор) демонстрировали хотя и не высокую, но положительную динамику, тогда как Бразилия значительно нарастила производство и экспорт, а в Гайане, начиная с 2015 г., одно за другим обнаружилось новые нефтяные месторождения, способные в перспективе превратить эту небогатую страну в еще одного заметного продавца нефти¹⁹⁶.

Настоящей международной экономической и политической головоломкой стало будущее нефтедобычи на шельфе

¹⁹⁶ В январе 2020 г. корпорация *ExxonMobil* открыл 16-е по счету месторождение нефти на блоке *Starbrock* гайанского морского шельфа. Благодаря наращиванию нефтедобычи в 2020 г. ожидается увеличение ВВП Гайаны на 86%. – <https://nangs.org/news/world/>

Фолклендских (Мальвинских) островов в Южной Атлантике. С одной стороны, в 2010 г. британские компании *Rockhopper*, *Premier Oil* и *Falkland Oil and Gas* (FOGL) обнаружили первые месторождения, разработка которых обещала к третьему десятилетию XXI в. выход на крупное рентабельное производство «черного золота» и природного газа. В частности, только одно месторождение *Sea Lion*, по экспертным оценкам, способно обеспечить добычу не ниже 60 тыс. баррелей в сутки. И это далеко не весь ресурсный потенциал данной обширной нефтеносной зоны. С другой стороны, ситуация остается чреватой межгосударственными конфликтами, поскольку правительство Аргентины, не признающее суверенитет Соединенного Королевства над архипелагом, пытается всеми доступными политико-правовыми средствами помешать нефтегазовому бизнесу Лондона в этом районе мире¹⁹⁷.

Все отмеченные разнонаправленные тренды, безусловно, оказали и продолжают оказывать влияние на место отдельных латиноамериканских государств и региона в целом в глобальной борьбе за мировые рынки жидких углеводородов.

Будущее нефти или будущее без нефти?

Минувший век с полным на то основанием можно назвать «нефтяным столетием» в истории цивилизации. Именно благодаря тому, что человечество научилось добывать и перерабатывать нефть, ставшую одним из главных ресурсов производства энергии и крупнейшим бизнесом глобального масштаба, мировая экономика обрела мощный и не иссякающий по сей день источник роста.

¹⁹⁷ Critchlow A. New Falkland oil discovery could stir trouble with Argentina // The Telegraph, London, 28.05.2015.

На поиск и добычу «черного золота» были направлены громадные усилия многих стран мира, но (в силу неравномерного географического распределения нефтяных богатств) далеко не всем из них удалось стать значимыми производителями и продавцами этого вида жидких углеводородов. Большинство государств превратилось в нетто-импортеров нефти, а расходы на ее покупку стали важной статьей бюджета, в целом ряде случаев – тяжелым бременем легли на национальные финансы. Ожесточенная международная борьба за контроль над нефтяными ресурсами принимала самые различные формы: от острой торгово-экономической конкуренции до государственных переворотов и кровопролитных военных операций¹⁹⁸.

Между тем, в нынешних условиях стремительно развивающегося научно-технического прогресса пробилась дорога крепнущая тенденция все более масштабного производства энергии на основе возобновляемых источников, часть которых еще совсем недавно в этих целях не использовались. В их числе: солнечная, геотермальная и ветроэнергетика, использование твердого и жидкого органического сырья (биомассы). С каждым годом все сильнее стремление многих государств, включая практически все экономически развитые, наращивать долю альтернативных, возобновляемых энергоносителей в национальном энергетическом балансе¹⁹⁹.

Но и «смертный приговор» нефти, который на волне популярности альтернативной энергетики неоднократно пытались вынести отдельные политики и эксперты, оказался слишком поспешным. Поэтому сегодня в оценках и прогнозах ведущих международных аналитических центров красной нитью проходит мысль о том, что в обозримом будущем

¹⁹⁸ Yergin D. The Prize: The Epic Quest for Oil, Money, Power. New York: Simon & Schuster, 1991.

¹⁹⁹ Сидорович В. Мировая энергетическая революция. Как возобновляемые источники энергии изменят наш мир. М.: Альпина Паблишер, 2015.

без углеводородных источников энергии – нефти и природного газа – глобальная экономика обойтись не сможет²⁰⁰.

Другими словами, роль нефти как ключевого фактора обеспечения международной энергобезопасности останется чрезвычайно важной, можно сказать, незаменимой, а спрос на «черное золото» будет увеличиваться, прежде всего, благодаря ускоренному экономическому росту развивающихся стран. Об этом свидетельствуют и тенденции развития глобальной нефтяной отрасли в последние два десятилетия (см. таблицу 2.11).

Таблица 2.11

Глобальный нефтяной рынок

Показатель	1998	Доля в мире (%)	2019	Доля в мире (%)
<i>Запасы (млрд барр.)</i>	1068,5	100,0	1733,9	100,0
В том числе:				
Венесуэла	76,1	7,1	303,8	17,5
Саудовская Аравия	261,5	24,5	297,6	17,2
Иран	93,7	8,8	155,6	9,0
<i>Добыча (тыс. барр. в сутки)</i>	73538	100,0	95192	100,0
В том числе:				
США	8011	10,9	17045	17,9
Саудовская Аравия	9502	12,9	11832	12,4
Российская Федерация	6169	8,4	11540	12,1
<i>Мощности по переработке (тыс. барр. в сутки)</i>	79699	100,0	101340	100,0

²⁰⁰ BP Energy Outlook. 2018 edition. – <https://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/energy-outlook/bp-energy-outlook-2018.pdf>

В том числе:				
США	16261	20,4	18974	18,7
Китай	4592	5,8	16199	16,0
Российская Федерация	5572	7,0	6721	6,6
<i>Потребление (тыс. барр. в сутки)</i>	73628	100,0	100959	100,0
В том числе:				
США	18917	25,7	20466	20,3
Китай	4228	5,7	14127	14,0
Индия	1963	2,7	5174	5,2
<i>Экспорт (тыс. барр. в сутки)</i>	41097	100,0	70925	100,0
В том числе:				
Ближний Восток	18702	45,5	25825	36,4
Западное полушарие	7624	18,6	17388	24,5
Страны СНГ	3569	8,7	11451	16,2

Источник: BP Statistical Review of World Energy. 2020 69th edition. London: Pureprint Group Limited, 2020. P. 14, 16, 20, 26, 28.

Как видим, в период 1998-2019 гг. в мировой нефтяной промышленности произошли значительные подвижки, создавшие, по существу, новую геоэкономическую и геополитическую ситуацию. Сказанное коснулось оценки нефтяных запасов и таких ключевых показателей, как добыча, потребление, переработка и международная торговля «черным золотом».

В названные годы более чем на 62% возрос объем доказанных мировых запасов нефти, превысивший 1733 млрд баррелей. Причем на долю трех развивающихся стран – Венесуэлы, Саудовской Аравии и Ирана – к началу 2020 г. приходилось почти 44% этого показателя. Безусловно, столь высокая концентрация нефтяных богатств имеет свои не только торгово-экономические, но и политико-стратегические последствия, о чем, в частности, говорят бурные международные события последних лет вокруг Ве-

несуэлы и Ирана. Да и Саудовская Аравия явно не испытывает недостатка внимания со стороны ведущих мировых держав.

Более низкими темпами увеличивалось глобальное потребление нефти, составившее в период 1998-2019 гг. около 36%: с 73,6 до практически 101 млн баррелей в сутки. Драйверами роста были крупнейшие развивающиеся государства: Китай – увеличение в 3,3 раза и Индия – в 2,6 раза. Доля этой «пары» в мировом потреблении выросла с 8,4% до 19,2%, или более чем удвоилась. Заметим, что одновременно сократили или сохранили на прежнем уровне объемы потребления нефти многие экономически высокоразвитые державы, вставшие на путь энергосбережения и сделавшие ставку на возобновляемые источники энергии: Германия (сокращение на 20%) и Япония (на 30%). Почти не изменился показатель США – сравнительно скромное увеличение на 8% за последние двадцать лет.

Увеличение или сокращение потребления нефти и нефтепродуктов определяется макроэкономическими мегатенденциями, которые оказывают регулирующее воздействие на динамику добычи, мировой объем которой в 1998-2019 гг. вырос почти на 30%: с 73,5 до 95,2 млн баррелей в сутки. Таким образом, рост потребления несколько превышал динамику добычи, но это не создавало проблем для импортеров, поскольку разница покрывалась за счет продажи на международном рынке части накопленных огромных резервов нефти. Анализ динамики самой добычи показывает, что наиболее значимым изменением, оказавшим долгосрочное геэкономическое влияние, явилось увеличение в 1998-2019 гг. производства «черного золота» в Соединенных Штатах на 113%, благодаря чему они впервые за многие десятилетия возглавили мировой список нефтедобывающих государств, опередив уже ставшего традиционным фаворитом Саудовскую Аравию (рост в 1998-2019 гг. – 25%). Замыкает тройку лидеров Российская Федерация,

увеличившая добычу на 87%. На эту «большую нефтяную тройку» в 2019 г. пришлось свыше 42% общемирового производства.

За минувшие два десятилетия решительный шаг вперед сделали крупнейшие развивающиеся страны в сфере нефтепереработки и производства нефтепродуктов. В 1998-2019 гг. на фоне сравнительно умеренного роста общемирового показателя (порядка 27%) Китай нарастил мощности по переработке нефти в 3,5 раза. В результате в мировой экономике развернулся весьма показательный (и, видимо, долгосрочный) процесс переноса значительной части производства нефтепродуктов на развивающиеся рынки, главным образом, в Азию и на Ближний Восток²⁰¹.

В силу зафиксированной выше неравномерности глобального размещения месторождений «черного золота» характерной чертой развития мировой нефтяной отрасли явилась исключительно важная и постоянно возрастающая роль трансграничной торговли. Если, как уже отмечалось, в 1998-2019 гг. мировая добыча выросла на 30%, то экспорт увеличился почти на 73%, благодаря чему в последнее десятилетие за рубеж направлялось от 70 до 75% всей добываемой нефти (в 1998 г. этот показатель был значительно ниже – 56%). Динамика международной торговли нефтью существенно опережала темпы увеличения ее производства и стимулировалась растущим спросом со стороны крупнейших развивающихся государств, в первую очередь, Китая.

Заметные изменения произошли в соотношении сил в рядах стран-экспортеров нефти и нефтепродуктов. Главная мировая новость – ошутимое ослабление позиций ближневосточных государств, на долю которых в 1998 г. приходилось свыше 45% совокупного глобального нефтяного экспорта. К началу 2020 г этот показатель снизился до 36,4% и,

²⁰¹ Яковлев П.П. Нефть в глобальной экономике и мировой торговле // Международная торговля и торговая политика, 2018. № 3. С. 100-114.

по-видимому, данная понижительная тенденция сохранится на обозримую перспективу, прежде всего, из-за интенсивного роста экспортных поставок стран Западного полушария (прежде всего, США, а также Канады, Бразилии и Гайаны) и государств СНГ во главе с Россией.

Прорыв Соединенных Штатов на международные нефтяные рынки в качестве крупного поставщика произошел благодаря двум фундаментальным факторам: отмене в декабре 2015 г. 40-летнего запрета на экспорт сырой нефти и так называемой «сланцевой революции» – позволившей освоить и начать эксплуатировать новые, ранее недоступные нефтяные месторождения. Все это способствовало большей интеграции американского сектора жидких углеводородов в мировой рынок, повлияло (и будет влиять в дальнейшем) на глобальный баланс спроса и предложения, а также динамику международных цен на нефть. Как отмечал генеральный директор компании *Pioneer Natural Resources* Тимоти Дав, цель нефтепроизводителей США – высокими темпами наращивать экспорт и со временем «определять ситуацию на мировом рынке»²⁰².

В силу целого ряда геоэкономических и геополитических факторов, для последних десятилетий характерна ярко выраженная волатильность международных котировок «черного золота». По существу, нефть в XXI в. перестала быть активом, который «всегда будет только дорожать», а превратилась в обычный сырьевой товар, подверженный резким ценовым перепадам. Например, среднегодовая цена барреля нефти популярной марки *Brent*, составлявшая в 1998 г. менее 13 долл., через десятилетие выросла в 7,5 раза – до 97 долл., в 2010 г. перешла рубеж 111 долл., а в 2016 г. снизилась более чем в 2,5 раза – до 43 долл. (см. таблицу 2.12).

²⁰² Pioneer Natural Resources. Investor Presentation. June 2018. – <http://investors.pxd.com/static-files/35a6ba63-b970-4af6-9cea-19873c73d733>

Таблица 2.12

**Эволюция мировых цен на основные сорта нефти
(долл./баррель)**

Год	Dubai	Brent	Nigerian	West Texas
1998	12,21	12,72	12,62	14,39
1999	17,25	17,97	18,00	19,31
2000	26,20	28,50	28,42	30,37
2001	22,81	24,44	24,23	25,93
2002	23,74	25,02	25,04	26,16
2003	26,78	28,83	28,66	31,07
2004	33,64	38,27	38,13	41,49
2005	49,35	54,52	55,69	56,59
2006	61,50	65,14	67,07	66,02
2007	68,19	72,39	74,48	72,20
2008	94,34	97,26	101,43	100,06
2009	61,39	61,67	63,35	61,92
2010	78,06	79,50	81,05	79,45
2011	106,18	111,26	113,65	95,04
2012	109,08	111,67	114,21	94,13
2013	105,47	108,66	111,95	97,99
2014	97,07	98,95	101,35	93,28
2015	51,20	52,39	54,41	48,71
2016	41,19	43,73	44,54	43,34
2017	53,13	54,19	54,31	50,79
2018	69,51	71,31	72,47	65,20
2019	63,43	64,21	64,95	57,03

Источник: BP Statistical Review of World Energy 2020. – London: Pureprint Group, 2020, p. 26. (Экспортируемая Россией нефть марки Urals имеет более высокую сернистость и плотность по сравнению с эталонными сортами и торгуется по несколько более низкой цене).

Флуктуация мировых цен, а также результаты «сланцевой революции» и растущие претензии Вашингтона занять

командные высоты в нефтяном бизнесе и единолично определять правила игры на глобальном рынке вызвали серьезную озабоченность участников Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК)²⁰³ и не входящих в нее мировых производителей и продавцов жидких углеводородов, в частности, Российской Федерации. В стремлении предотвратить возможный обвал цен и стабилизировать положение на нефтяном рынке эти государства (они получили наименование группа ОПЕК+) договорились, начиная с 1 января 2017 г., сократить суммарную нефтедобычу примерно на 1,8 млн баррелей в сутки, из которых 1,2 млн должны были обеспечить члены ОПЕК, а 558 тыс. – другие государства (в частности, Россия – до 300 тыс. баррелей)²⁰⁴. В дальнейшем данная взаимоприемлемая договоренность неоднократно продлевалась, что позволило странам-экспортерам в течение ряда лет (вплоть до весны 2020 г.) демпфировать риски резких перепадов нефтяных котировок.

Ситуация радикально изменилась в худшую сторону в первой половине 2020 г. по двум фундаментальным причинам. Первая – деструктивное воздействие на мировые товарные рынки пандемии коронавируса COVID-19. Вынужденное практически повсеместное ограничение хозяйственной деятельности, вызвавшее сжатие международного спроса на сырьевые ресурсы и энергоносители, включая нефть и нефтепродукты, резко повысило риски очередного обрушения нефтяных котировок. Вторая причина – кризис функционирования механизма ОПЕК+ на фоне растущего недо-

²⁰³ На начало 2020 г. в ОПЕК входили 14 стран: Алжир, Ангола, Венесуэла, Габон, Иран, Ирак, Конго, Кувейт, Ливия, Нигерия, ОАЭ, Саудовская Аравия, Эквадор и Экваториальная Гвинея. – https://www.opec.org/opec_web/en/about_us/25.htm

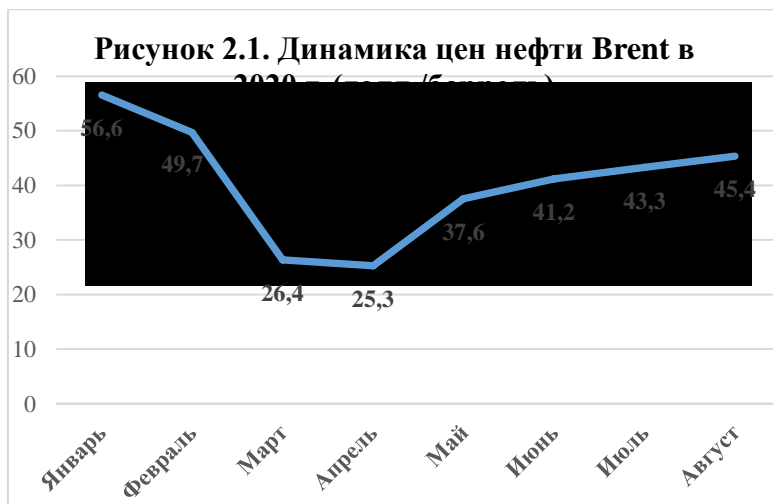
²⁰⁴ Доклад Александра Новака президенту Владимиру Путину о ходе реализации соглашения о сокращении добычи нефти со странами ОПЕК и не ОПЕК в рамках совещания с членами правительства РФ. – <http://minenergo.gov.ru/node/7083>

вольства в ряде стран-экспортеров требованиями нового сокращения нефтедобычи. Это создало благодатную почву для взаимных подозрений и обвинений в нарушениях ранее достигнутых договоренностей и, в конечном счете, крайне затруднило координацию действий в рамках ОПЕК+.

Масла в огонь подлили многочисленные и крайне противоречивые заявления высокопоставленных правительственных чиновников разных стран и представителей ряда ведущих энергетических корпораций, в том числе лидера российской нефтяной отрасли ПАО НК «Роснефть», об их принципиальной оценке условий сотрудничества государств-экспортеров. Возникла, без преувеличения, новая глобальная головоломка – полная неясность относительно настоящего и будущего мирового нефтяного рынка. При этом в решающий момент особой остроты достигли противоречия в отношениях между крупнейшими мировыми продавцами «черного золота» – Российской Федерацией и Саудовской Аравией, что явилось сигналом к началу так называемой *Большой нефтяной войны 2020 года (The Great Oil War of 2020)*²⁰⁵.

Фактическое разрушение договоренностей в рамках сделки ОПЕК+ неизбежно обострило положение на мировом рынке нефти и в целом в глобальной экономике. Прямым следствием международных торгово-экономических эффектов пандемии коронавируса и столкновения конъюнктурных интересов стран-экспортеров явился обвал нефтяных котировок, зафиксированный в марте-апреле 2020 г. и нанеший огромный финансовый урон производителям и продавцам «черного золота». Убедительной статистической иллюстрацией этих драматических событий может служить изменение котировок нефти марки *Brent* (см. рисунок 2.1.).

²⁰⁵ Gvozdev N.K. The Great Oil War of 2020 Has Begun. Can Russia Win? March 9, 2020. – <https://nationalinterest.org/blog/middle-east-watch/>



Источник: Динамика цены нефти Brent за 2020 год. – <https://www.calc.ru/dinamika-Brent.html?date=2020>

Кризисную ситуацию на нефтяном рынке в срочном порядке пришлось выправлять поиском компромиссных решений и путем взаимных уступок. В частности, удалось реанимировать механизм ОПЕК+ и достичь соглашения о беспрецедентном сокращении нефтедобычи на 9,7 млн баррелей в сутки. Принятые меры на фоне постепенного преодоления хозяйственных последствий COVID-19 позволили экспортерам уже летом 2020 г. добиться существенного повышения нефтяных цен, хотя их уровень все еще далеко отставал от показателей последних лет (см. таблицу 2.11). Как отмечал в интервью 19 августа 2020 г. министр энергетики Российской Федерации А.В. Новак, несмотря на позитивные подвижки, глобальный нефтяной рынок остается хрупким и продолжает характеризоваться значительной неопределенностью²⁰⁶.

²⁰⁶ Новак оценил выполнение Россией сделки ОПЕК+. 19 августа 2020. – <https://russian.rt.com/business/news/775451-novak-rossiya-opek>

Ключевой элемент сложившейся головоломки – перспективы тех мегатенденций, которые сформировались в первые десятилетия XXI в. и начали во многом определять состояние глобальной нефтяной отрасли. Речь, в частности, идет о судьбе «сланцевой революции», поскольку добыча сланцевых углеводородов рентабельна при сравнительно высоких ценах на нефть, а также о будущем целого ряда новых масштабных добычных проектов. Примером последних является уже упомянутая разработка месторождений на шельфе Фолклендских (Мальвинских) островов. По мнению агентства *Bloomberg*, сегодня, спустя десять лет после открытия в этом конфликтогенном районе Атлантики богатых залежей углеводородов, планы их добычи могут быть положены под сукно из-за высоких производственных издержек и низкой рентабельности. В общем и целом, считает эксперт *Bloomberg* Лаура Херст, в постковидную эпоху потенциальные месторождения с трудноизвлекаемыми запасами нефти и газа на многие миллиарды долларов (их компании называют «*stranded assets*» или «*выброшенные на ветер активы*») уже никогда не будут осваиваться²⁰⁷.

Важно подчеркнуть, что происходящие на нефтяных рынках процессы и трансформации – составная часть общей крайне сложной и противоречивой эволюции глобального хозяйства, которое характеризуется изменениями в соотношении сил между главными геэкономическими игроками и испытывает на себе турбулентное воздействие периодических кризисных потрясений²⁰⁸. Последним по времени из таких потрясений стала пандемия коронавируса COVID-19. В данном контексте отмеченные достаточно рельефные

²⁰⁷ Hurst L. Oil Companies Wonder If It's Worth Looking for Oil Anymore. 16.08.2020. – <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-08-16/>

²⁰⁸ Яковлев П.П. Нефть в глобальной экономике и мировой торговле // Международная торговля и торговая политика, 2018. № 3 (15). С. 100-101.

тренды на рынке жидких углеводородов указывают на то, что нефть, несмотря на перемены в мировой энергетике, остается востребованным и, видимо, труднозаменимым топливом. Однако перспективы нефтяной отрасли не выглядят однозначно радужными и зависят от главных переменных, определяющих развитие глобальной экономики.

Регион на мировой нефтяной карте

Роль нефтяного фактора в экономике, политике и международных отношениях государств Латинской Америки трудно переоценить. Уже около полутора веков латиноамериканские страны в том или ином качестве принимают участие в ожесточенной глобальной конкуренции за контроль над нефтяными ресурсами. Причем эта борьба принимала самые различные формы: от острого торгово-экономического соперничества и разного рода санкционных войн до государственных переворотов и кровопролитных военных операций²⁰⁹. На подобного рода фоне с завидной регулярностью ломаются тренды котировок нефти, сохраняя турбулентность на мировых рынках, создавая проблемы и преподнося сюрпризы (приятные и неприятные) экспортерам и импортерам.

В своем большинстве страны региона не остались в стороне от тех магистральных торгово-экономических процессов, которые интенсивно разворачивались на глобальном уровне, но одним из неутешительных результатов последних двух десятилетий явилось заметное отставание латиноамериканской «нефтянки» по темпам развития от мировой нефтяной отрасли (см. таблицу 2.13).

²⁰⁹ Miles R. Oil and Politics in Latin America. June 14, 2018. – <https://www.csis.org/regions/americas>

Таблица 2.13

Нефть в Латинской Америке

Показатель	1998	Доля в мире (%)	2019	Доля в мире (%)
Запасы (млрд барр.)	117,2	11,0	329,9	19,0
Добыча (тыс. барр. в сутки)	10407	14,2	8092	8,5
<i>В том числе:</i>				
Аргентина	890	1,2	620	0,7
Бразилия	1003	1,4	2877	3,0
Венесуэла	3480	4,7	918	1,0
Колумбия	775	1,1	886	0,9
Мексика	3499	4,8	1918	2,0
Перу	116	0,2	142	0,1
Эквадор	385	0,5	531	0,6
Мощности по переработке (тыс. барр. в сутки)	7563	9,5	7542	7,4
Потребление (тыс. барр. в сутки)	6786	9,2	8434	8,3

Источник: BP Statistical Review of World Energy. 2020. 69th edition. London: Pureprint Group Limited, 2020. P. 14, 16, 20, 29.

В 1998-2019 гг. стратегически важные позиции латиноамериканских государств в глобальном нефтяном бизнесе усилились (благодаря, главным образом, Венесуэле) только по показателю разведанных и доказанных запасов: с 11 до 19,0% от общемирового объема. Но одновременно из-за абсолютного сокращения производства «черного золота» ощутимо (с 14,2 до 8,5%) уменьшилась доля ЛКА в мировой добыче. Как показано в таблице 2.12, основными «виновниками» этого феномена были исторически крупнейшие региональные производители – Венесуэла и Мексика, суммар-

ный уровень добычи в которых упал почти на 60% (!). Кроме того, существенно снизилась добыча в Аргентине, а весьма значительное увеличение производства нефти в Бразилии (почти в три раза) и некоторый прирост добычи в Колумбии, Перу и Эквадоре не смогли компенсировать понесенные регионом колоссальные потери.

Крайне тревожное, если не сказать критическое, положение сложилось в структурообразующей нефтеперерабатывающей промышленности подавляющего большинства государств ЛКА: мощности по переработке либо росли «с черепашей скоростью», либо сокращались, поскольку старые активы не модернизировались и выводились из производственного оборота, а новые современные заводы практически не строились. В условиях, когда потребление в 1998-2019 гг. «подросло» на 24% (против 36% в мире в целом), длительный застой в развитии перерабатывающих предприятий неминуемо привел к увеличению латиноамериканскими странами импорта нефтепродуктов. В указанный период данный показатель вырос почти в 2,5 раза: с 1334 до 3275,5 тыс. баррелей в сутки (см. таблицу 2.14).

С фундаментальной точки зрения, за прошедшие два десятилетия положение латиноамериканских стран на глобальных рынках нефти и нефтепродуктов серьезно ухудшилось. Наряду с увеличением ввоза нефтепродуктов, резко сократился их экспорт: с 2038,9 до 814,6 тыс. баррелей в сутки, или больше чем на 60%. На 13,5% снизились и поставки за рубеж сырой нефти. В результате, удельный вес Латинской Америки в мировом экспорте нефти и нефтепро-

Таблица 2.14

Латинская Америка в мировой торговле нефтью и нефтепродуктами (тыс. баррелей в сутки)

Показатель	1998	Доля в мире (%)	2019	Доля в мире (%)
Экспорт сырой нефти	5188,5	14,2	4490,3	9,9
Экспорт нефтепродуктов	2038,9	12,6	814,6	2,7
Всего	7285,2	13,5	5304,9	7,0
Импорт сырой нефти	1836,0	5,3	783,2	1,7
Импорт нефтепродуктов	1334,0	8,8	3275,5	11,4
Всего	3170,0	6,0	4058,7	5,4

Составлено автором на базе статистических публикаций Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) за разные годы.

дуктов уменьшился почти вдвое: с 13,5 до 7,0%, тогда как в мировом импорте доля региона сократилась не столь заметно, а в абсолютных значениях объемы закупок увеличились на 28%. Таким образом, если в 1998 г. экспорт нефтяной продукции превышал импорт почти в 2,3 раза, то в 2019 г. – только на 31%. При отсутствии прорывных решений, способных развернуть этот тренд, дальнейшее его развитие может превратить латиноамериканский регион (впервые в истории) в *нетто-импортера нефти и нефтепродуктов*.

Какие факторы регионального и глобального порядка лежали в основе торможения роста нефтяной отрасли в Латинской Америке? На наш взгляд, в последние два десятилетия их было несколько. Назовем главные.

Во-первых, неравномерность и нестабильность общего социально-экономического развития стран региона. В самом деле, кризисные явления 1998-2002 гг. сменились «золотым десятилетием» 2003-2012 гг., на смену которому пришел глубокий провал 2014-2016 гг., последствия которо-

го полностью не преодолены до настоящего момента²¹⁰. Отметим, что, по оценке Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК), прирост регионального ВВП за 2019 г. составил только 0,1%, что, по сути, являлось не более, чем статистической погрешностью (в 2018 г. рост был не на много больше – 0,9%). При этом замедление экономического развития охватило 21 из 33 латиноамериканских государств, включая практически все наиболее крупные южноамериканские страны. В целом же темпы роста экономики региона в период 2014-2020 гг. были самыми низкими за последние семь десятилетий²¹¹.

Безусловно, неблагоприятная макроэкономическая динамика не могла не сказаться и на развитии нефтяной отрасли, условия функционирования которой на протяжении последних десятилетий постоянно менялись, часто – в худшую сторону. Например, в годы кризиса и рецессии неизменно происходило резкое снижение спроса на нефтепродукты, что влекло за собой сокращение производства. Яркий тому пример – период коронакризиса, когда были остановлены крупные инвестиционные проекты в нефтяной сфере.

Во-вторых, нефтяная отрасль стала заложницей националистической политики правящих режимов и несбалансированной экономической стратегии целого ряда государств региона. Речь, прежде всего, идет о многолетней доминирующей роли государственных энергетических компаний, таких как *Petróleos Mexicanos – Pemex* (Мексика), *Petróleos de Venezuela – PDVSA* (Венесуэла), *Petróleo Brasileiro – Petrobras* (Бразилия), *Yacimientos Petrolíferos Fiscales – YPF*

²¹⁰ Яковлев П.П. Латинская Америка: возможен ли рывок в развитии? // Мировая экономика и международные отношения, 2019, т. 63, № 3. С. 94-96.

²¹¹ El período 2014-2020 sería el de menor crecimiento para las economías de América Latina y el Caribe en las últimas siete décadas: CEPAL – <https://www.cepal.org/es/comunicados/periodo-2014-2020-seria-menor-crecimiento-economias-america-latina-caribe-ultimas-siete>

(Аргентина), *Ecopetrol* (Колумбия), *Empresa Estatal Petróleos del Ecuador – Petroecuador* (Эквадор) и т.д. Эти компании, производственная и коммерческая деятельность которых зачастую диктовалась соображениями «политической целесообразности», нередко становились синонимом неэффективности и коррумпированности. Причем коррупция особенно широко распространилась в последние годы, отмеченные чередой громких скандалов с участием высших руководителей государственных корпораций и крупных местных политиков, которые привычно рассматривают национальные нефтяные компании в качестве источника личного обогащения и собственной «грязной денежной кубышки» (*piggy banks*). Подобного рода факты имели место в Бразилии (так называемая «большая нефтяная афера» – *Petrolão*), Венесуэле, Мексике и других странах. В частности, в начале июля 2019 г. мексиканские власти выдали ордер на арест сбежавшего за границу Эмилио Лосайи, возглавлявшего *Pemex* в 2012-2016 годах²¹².

В-третьих, негативное воздействие на латиноамериканский нефтяной бизнес оказала усилившаяся волатильность цен на «черное золото» на мировых рынках. Резкие перепады котировок демотивировали нефтяные компании инвестировать необходимые (как правило, весьма значительные) финансовые средства в поиск и разработку новых месторождений, а также в модернизацию существующих и строительство дополнительных нефтеперерабатывающих заводов. Разумеется, турбулентные явления на нефтяных рынках задели интересы не только латиноамериканских, но всех других энергетических компаний. Однако специфика Латинской Америки состояла в том, что ее государственные предприятия-лидеры серьезно проигрывали зарубежным конкурентам в степени географической и отраслевой дивер-

²¹² Latin America's state-run oil giants are struggling. July 13th 2019. – <https://www.economist.com/business/2019/07/13/>

сификации своей деятельности. Как следствие этого, иностранные транснациональные корпорации в ответ на вызовы и риски международного рынка могли достаточно успешно маневрировать: переносить коммерческие и производственные операции в более благополучные регионы или направлять инвестиции в сферу альтернативной энергетики²¹³. Латиноамериканцы, как правило, были таких возможностей лишены.

И последнее. Дополнительные трудности для роста добычи и экспорта нефти и нефтепродуктов ЛКА создала внешнеэкономическая политика администрации Д. Трампа. Сделав ставку на всемерное поощрение собственного производства углеводородов (главным образом, сланцевой нефти и сжиженного природного газа) и вывоза американской продукции на мировые рынки, Соединенные Штаты до предела обострили международную конкуренцию и тем самым ограничили внешнеторговую деятельность более слабых латиноамериканских компаний. Кроме того, значительные потери латиноамериканцы понесли из-за развязанных Д. Трампом «торговых войн», отравивших атмосферу мирохозяйственных связей, а венесуэльская PDVSA попала под паровой каток введенных Вашингтоном финансово-экономических санкций. В этой связи испанская пресса отмечала, что зависимость Венесуэлы от рынка США (туда направлялась львиная доля венесуэльской нефти) стала «ахиллесовой пятой» режима Николаса Мадуро²¹⁴.

Отмеченные негативные факторы и серьезные затруднения, с которыми столкнулась ЛКА в развитии нефтяной сферы, носят структурный и долговременный характер, но, разумеется, не охватывают всю многогранность сложив-

²¹³ Яковлев П.П. Мировой рынок нефти: противоречивые тенденции // Перспективы. Электронный журнал. 2018. № 2 (14). С. 115-117.

²¹⁴ Guimón P. El talón de Aquiles de Maduro estaba en Estados Unidos // El País, 4.02.2019.

шейся ситуации. Как показал положительный производственный опыт отдельных стран, в первую очередь Бразилии, в регионе, несмотря на многочисленные проблемы и сложности, *сохраняется значительный потенциал роста добычи, переработки и экспорта нефти и нефтепродуктов*. Это означает, что латиноамериканский бизнес еще не сказал последнего слова и при прочих благоприятных внутренних и внешних условиях способен «разыграть нефтяную карту» и усилить свои позиции на глобальном рынке.

Аргентина: вдохнуть жизнь в «Дохлую корову»

Разнообразные возможности и магистральные направления развития нефтяной отрасли на пространстве Латинской Америки особенно рельефно проступают на примере конкретных стран.

Начнем с Аргентины. Ее подлинная нефтяная история начинается с созданием в 1922 г. YPF, ставшей одной из первых в мире государственных энергетических компаний и в течение долгого времени служившей символом национального суверенитета²¹⁵. Призванная выполнять функцию прочного «энергетического тыла» аргентинской экономики, YPF занимала господствующие позиции в добыче и переработке углеводородов, но далеко не всегда оказывалась на высоте положения. Эффективность этой забюрократизированной и неповоротливой государственной монополии была сравнительно низкой, что тормозило развитие энергетической отрасли и вынуждало аргентинские власти периодически привлекать в нефтяной сектор иностранные компании. Радикальное решение было принято в ходе неолиберальных реформ 1990-х годов, когда контроль над YPF перешел к испанской ТНК *Repsol*, вложившей в приобретение арген-

²¹⁵ Calcagno O.E. Breve historia del petróleo argentino. Pasado – Presente – Futuro. Buenos Aires: Energo, 2007. P. 16-18.

тинских активов свыше 16 млрд долл. и ставшей крупнейшим единоличным зарубежным инвестором в ЛКА²¹⁶.

Приватизация YPF имела неоднозначные последствия. С одной стороны, новая компания *Repsol/YPF* превратилась в самую мощную бизнес-структуру Аргентины с высоким техническим и управленческим уровнем. В то же время, ее производственная деятельность не привела к перелому тех негативных трендов, которые характеризовали состояние дел в аргентинской нефтяной отрасли. В период с 1998 г. (накануне приватизации) по 2011 г. (последний год контроля *Repsol* над YPF) имело место заметное ухудшение всех основных показателей нефтяной промышленности Аргентины: на 12% сократились подтвержденные запасы «черного золота», на 25% снизилась добыча, не произошло увеличения мощностей нефтеперерабатывающих предприятий. При этом на 30% выросло потребление, что вынудило аргентинские власти увеличить импорт нефтепродуктов на пике мировых цен (см. таблицу 2.15).

Таблица 2.15

Аргентина: состояние нефтяной отрасли

Показатель	1998	2011	2018	Доля в мире (%)
Запасы (млрд барр.)	2,8	2,5	2,4	0,1
Добыча (тыс. барр. в сутки)	890	667	620	0,7
Мощности по переработке (тыс. барр. в сутки)	648	625	580	0,6
Потребление (тыс. барр. в сутки)	467	609	639	0,6

Источник: BP Statistical Review of World Energy. 2020. 69th edition. London: Pureprint Group Limited, 2020. P. 14, 16, 20, 29.

²¹⁶ Яковлева Н.М., Яковлев П.П. Большая нефтяная игра. Причины и последствия национализации компании YPF // Латинская Америка, 2012. № 11. С. 80-85.

Разумеется, вина за создавшееся положение лежала не только на *Repsol/YPF*, поскольку в стране работали и другие (менее крупные) компании, да и правительство Кристины Фернандес де Киршнер (2007-2015 гг.) в своей энергетической политике явно «проглядело» признаки надвигающегося кризиса и упустило драгоценное время. Как писал известный аргентинский экономист Роберто Гарсиа, из-за бездействия власти кризис «возник внезапно, подобно дочери-подростку, неожиданно представшей перед родителями на восьмом месяце беременности»²¹⁷. Тем не менее, правительство возложило всю ответственность исключительно на *Repsol/YPF* и в апреле 2012 г. экспроприировало активы испанской корпорации, вновь сделав YPF государственным предприятием. Однако, несмотря на такой судьбоносный шаг, статистические данные за период 2011-2019 гг. (см. таблицу 2.14) не фиксируют улучшений в нефтяной отрасли Аргентины. Напротив, все ключевые показатели продолжали ухудшаться.

По мнению ряда международных экспертов и членов руководства испанской корпорации, подлинной причиной, побудившей Буэнос-Айрес установить контроль над YPF, явилось открытие *Repsol* в провинции Неукен потенциально гигантского месторождения сланцевых нефти и газа *Vaca Muerta* («Дохлая корова»), эксплуатация которого может не только полностью обеспечить собственные потребности Аргентины, но и сделать страну значимым экспортером углеводородов²¹⁸. По официальным данным, *Vaca Muerta* – второе по величине в мире месторождение неконвенционного газа и четвертое – неконвенционной нефти (по различ-

²¹⁷ García R. Malas energías // La Nación. Buenos Aires, 2.09.2012.

²¹⁸ Яковлева Н.М., Яковлев П.П. Большая нефтяная игра. Причины и последствия национализации компании YPF // Латинская Америка, 2012. № 12. С. 30-31.

ным оценкам, от 16 до 27 млрд баррелей)²¹⁹. Однако разработка этих ресурсов на общей площади 30 тыс. км² (равняется территории Бельгии) оказалась технически достаточно сложным и дорогостоящим делом, потребовала привлечения иностранных ТНК, располагающих необходимыми финансами и опытом добычи сланцевых газа и нефти.

Нелегкую задачу формирования консорциума аргентинских и иностранных предприятий, готовых во главе с YPF участвовать в освоении *Vaca Muerta*, пришлось решать правительству Маурисио Макри (президент Аргентины в 2015-2019 гг.). К середине 2018 г. общее число участников проекта превысило 30 компаний, включая мировых энергетических лидеров: *ExxonMobil*, *Chevron*, *Royal Dutch Shell*, *Equinor* (ранее *Statoil*), *Qatar Petroleum International (QPI)*²²⁰. Состоялись переговоры и о возможном участии в этом грандиозном проекте крупнейших российских компаний «Роснефть» и «Газпром». Все это – весомые аргументы в пользу дальнейшего освоения на аргентинской территории новых сланцевых месторождений нефти и газа.

Знаковым тактическим успехом YPF, указывающим на рост интереса со стороны иностранных инвесторов к *Vaca Muerta*, явилось подписание в конце января 2020 г. предварительного (по установленным правилам, было необходимо окончательное одобрение регулятора) соглашения с англо-голландской *Royal Dutch Shell* и норвежской *Equinor* о расширении их участия в разработке и эксплуатации место-

²¹⁹ Vaca Muerta. – <https://www.argentina.gob.ar/energia/vaca-muerta>

²²⁰ Furlan V. Argentina descansa sobre la segunda reserva mundial de gas pero no puede aprovecharla. 14.06.2018. – https://www.elconfidencial.com/mundo/2018-06-14/argentina-gas-vaca-muerta-qatar-macri-gobierno_1577900/

рождений площадью около 230 км² на так называемом блоке *Bandurria Sur*²²¹.

Очевидно, что Аргентина стремится занять лидерские позиции в регионе и связывает свое энергетическое будущее с интенсивной эксплуатацией нефтегазового потенциала *Vaca Muerta*. Замысел, безусловно, перспективный, но нужно учитывать, что его успех зависит не только от усилий аргентинской стороны и ее зарубежных партнеров, но и от того, как будет складываться конъюнктура мирового рынка нефти и нефтепродуктов в постковидный период. А это – одна из сложнейших глобальных головоломок.

Бразилия вырывается вперед

Примером в целом успешной реализации прорывных стратегических проектов в нефтяной отрасли служит Бразилия. В этой крупнейшей стране Латинской Америки энергетический сектор традиционно был слабым звеном национальной экономики. Решение этой важнейшей структурной проблемы было найдено путем целенаправленной диверсификации энергоносителей (в том числе за счет альтернативных источников), кардинального расширения сырьевой базы энергетики, а также инноватизации нефтяного сектора. Как отмечала Л.Б. Николаева, Бразилия стремилась «максимально использовать все возможные механизмы стимулирования инноваций для развития отрасли: государственные программы, создание отраслевых фондов, собственных научно-исследовательских центров, установление тесных связей между производством и университетами, формирование кластеров, стимулирование сети локальных поставщиков,

²²¹ Argentina YPF firma acuerdo preliminar con Equinor y Shell por participación en área de Vaca Muerta. 31 de Enero de 2020. – <https://www.americaeconomia.com/>

включение в глобальные цепочки создания стоимости, политику поддержки малого и среднего бизнеса и др.»²²².

Начиная с середины 2000-х годов, ключевую роль сыграло открытие и освоение новых богатых месторождений нефти, прежде всего – на континентальном шельфе. В считанные годы Бразилия стала рекордсменом по глубоководному бурению и освоила добычу на глубине свыше пяти тыс. метров. По данным *Petrobras*, в 2007-2009 гг. в Бразилии (главным образом на морском шельфе) были обнаружены потенциальные нефтяные запасы, оцениваемые в 50 млрд баррелей²²³. Но существуют и другие, еще более оптимистические оценки. В любом случае, у страны появился шанс стать одним из мировых *энергохабов* – глобально значимым производителем и экспортером углеводородов.

Особенность бразильских глубоководных месторождений – их залегание на дне Атлантики под солевым пластом толщиной две тыс. метров. Подсолевая нефть Бразилии представляет собой крупнейшую группу традиционных месторождений, открытых в текущем столетии. Несмотря на технические трудности и сравнительную дороговизну извлечения подсолевой нефти, ее отменное качество и продуктивность добычи на одну скважину (более высокая, скажем, чем в Мексиканском заливе или Северном море), по мнению экспертов, оправдывают все затраты²²⁴.

Благодаря разработке подсолевых месторождений уже сейчас положение в бразильской нефтяной отрасли несравненно лучше, чем два десятилетия назад (см. таблицу 2.16).

²²² Николаева Л.Б. Инновации в добывающей промышленности. Нефтяная отрасль Бразилии: связь производства и науки // Латинская Америка, 2016. № 10. С. 51.

²²³ Petrobras. Plano de Negócios e Gestão 2013-2017. – <http://www.petrobras.com.br/>

²²⁴ Producción de campos subsal de Brasil supera a todos los otros yacimientos en junio. 1 de Agosto de 2017. – <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/>

За эти годы существенно выросли подтвержденные извлекаемые запасы нефти и почти в три раза – добыча «черного золота», более чем на 50% увеличилось потребление и на 29% – мощности по нефтепереработке. Но главным свидетельством произошедших трансформаций явилось радикальное изменение во внешнеторговом обороте нефтяной продукции. Если в 1998 г. импорт нефти и нефтепродуктов почти в семь раз превышал экспорт, то в последующий двадцатилетний период импорт сохранился на прежнем уровне, а экспорт вырос в 10 раз. В результате в 2019 г. вывоз на 66% превысил ввоз. Иными словами, Бразилия к началу третьего десятилетия XXI в. стала нетто-экспортером нефтяной продукции.

Таблица 2.16

Бразилия: динамика развития нефтяной промышленности

Показатель	1998	Доля в мире (%)	2019	Доля в мире (%)
Запасы (млрд барр.)	7,4	0,7	12,7	0,7
Добыча (тыс. барр. в сутки)	1003,0	1,4	2877,0	3,0
Мощности по переработке (тыс. барр. в сутки)	1768,0	2,2	2290,0	2,3
Потребление (тыс. барр. в сутки)	2034,0	2,8	3098,0	3,1
Импорт нефти и нефтепродуктов (тыс. барр. в сутки)	870,3	1,7	914,3	1,2
Экспорт нефти и нефтепродуктов (тыс. барр. в сутки)	130,7	0,2	1518,4	2,0

Источник: составлено автором на базе статистических публикаций компании BP и Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) за разные годы.

Мощный бразильский нефтяной спурт не мог не привлечь пристального внимания стран-членов ОПЕК, которые предложили Бразилии стать участником организации. Пока, как заявил министр горнодобывающей промышленности и энергетики Бенту Албукерке, бразильские власти воздерживаются от принятия этого предложения, поскольку опасаются, что на них могут распространиться ограничения по добыче, установленные соглашением ОПЕК+. Между тем, согласно имеющимся прогнозам, производство сырой нефти в Бразилии к 2030 г. может возрасти еще более чем вдвое и достигнуть 7 млн баррелей в сутки, что радикально увеличивает потенциал экспорта и, неизбежно, приведет к переделу части мирового нефтяного рынка²²⁵.

Следует подчеркнуть, что новое место южноамериканского гиганта на мировой нефтяной карте явилось следствием синергетических усилий бразильского государства, местного предпринимательского сообщества (во главе с *Petrobras*) и целого ряда ведущих иностранных энергетических ТНК. В том числе: западных корпораций *ExxonMobil*, *BP Energy*, *Royal Dutch Shell*, *Total*, *Equinor*, *Galp*, китайской CNOOC, катарской QPI, колумбийской *Ecopetrol*. По существу, можно говорить о крупном международном бизнес-проекте, который обрел инерцию собственного развития и может быть продолжен, несмотря на объективно существующие трудности, глобальные кризисные потрясения и резкие перепады международной конъюнктуры, а также нескончаемые коррупционные скандалы в бразильских элитах. Ставки настолько велики, а перспективы столь заманчивы, что мировые нефтяные корпорации-гранды могут и дальше «раскручивать бразильскую тему».

²²⁵ Бразилия решила не вступать в ОПЕК. 28 января 2020. — <https://finance.rambler.ru/markets/43574922-braziliya-reshila-ne-vstupat-v-opek/>

Нефтяное измерение венесуэльского кризиса

В смысле эффективного использования национальных природных ресурсов своеобразным антиподом Бразилии выступает Венесуэла – одна из самых старых значимых нефтедобывающих стран мира. Добыча в промышленных масштабах началась здесь в 1914 г., а уже четыре года спустя венесуэльская нефть в значительных количествах стала направляться на экспорт. С конца 1920-х годов и до 1970 г. Венесуэла являлась крупнейшим мировым экспортером «черного золота», поэтому не случайно в 1960 г. она стала одним из пяти государств-учредителей ОПЕК и в дальнейшем играла видную роль в этом международном сырьевом картеле²²⁶.

С начала 1970-х годов производство нефти в Венесуэле отличалось сильными перепадами, достигло своего максимума в 1998 г., (3480 тыс. баррелей в сутки или 4,7% совокупной мировой добычи), но затем начало падать и в 2019 г. сократилось почти в четыре раза – до 918 тыс. баррелей, или 1,0% от общемирового уровня. Следствием падения производства стало катастрофическое сокращение экспорта нефти и нефтепродуктов: с 3118,5 тыс. баррелей в сутки в 1998 г. (5,8% мировых поставок) до 941,3 тыс. баррелей в 2019 г., или 1,3% мирового экспорта (см. таблицу 2.17). В течение 2020 г. отмеченные показатели продолжали ухудшаться. Все это свидетельствовало о критическом ослаблении позиций Каракаса на мировом нефтяном рынке, что резко контрастировало с беспрецедентным увеличением доказанных запасов «черного золота». По сути, венесуэльские власти не сумели организовать достаточно масштабную и эффективную разработку новых богатейших месторождений.

²²⁶ Жуков С.В., Резникова О.Б. Венесуэла на мировом рынке нефти // Мировая экономика и международные отношения, 2018, т. 62, № 10. С. 80.

Таблица 2.17

Венесуэла: траектория кризиса нефтяной отрасли

Показатель	1998	2008	2019	Доля в мире (%)
Запасы (млрд барр.)	76,1	172,3	303,8	17,5
Добыча (тыс. барр. в сутки)	3480,0	3228,0	918,0	1,0
Мощности по переработке (тыс. барр. в сутки)	1215,0	1303,0	1303,0	1,3
Потребление (тыс. барр. в сутки)	475,0	716,0	356,0	0,4
Экспорт нефти и нефтепродуктов (тыс. барр. в сутки)	3118,5	2674,5	941,3	1,3

Источник: составлено автором на базе статистических публикаций компании BP и Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) за разные годы.

Почему так произошло? Поворотным моментом в истории Венесуэлы стал приход к власти в 1999 г. Уго Чавеса, провозгласившего курс на строительство «социализма XXI века». В экономической плоскости речь шла о создании нового хозяйственного уклада некапиталистического толка, который длительное время соседствовал с сохранившимися анклавами рыночной экономики. При этом финансовой базой НЭПа по-венесуэльски послужили стремительно растущие нефтяные котировки, в течение ряда лет (на пике мировых цен) щедро наполнявшие национальный бюджет. Подчеркнем, что в период 2001-2011 гг. стоимость венесуэльского экспорта (практически полностью состоящего из

нефти и нефтепродуктов) выросла в 3,6 раза: с 25,3 до 91,1 млрд долларов²²⁷.

Обобщая, можно сказать, что судьбу венесуэльской нефтяной отрасли определили два ключевых решения чавистского правительства: национализация активов целого ряда иностранных энергетических ТНК (прежде всего, американских) и прямое вмешательство лояльных правящему режиму, но, как правило, некомпетентных правительственных чиновников (зачастую – военных или бывших военных) в деятельность государственной нефтяной компании PDVSA, обеспечивавшей подавляющую часть валютных поступлений от экспорта. К этому следует добавить позицию Вашингтона, крайне недовольного политикой У. Чавеса (и в еще большей степени – его преемника Н. Мадуро). Не вдаваясь во все подробности действий США по политической дестабилизации венесуэльского режима, поскольку они достаточно подробно описаны в опубликованных работах²²⁸, отметим реперные точки американской финансово-экономической санкционной политики в отношении Каракаса.

Первые санкции были введены при администрации Барака Обамы. Под предлогом «нарушения прав человека» сначала американский конгресс, а затем (в марте 2015 г.) президент ввели ограничительные меры в отношении венесуэльских физических и юридических лиц, замешанных в таких нарушениях и «представляющих угрозу национальной безопасности и внешней политике Соединенных Штатов».

²²⁷ ИТС. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

²²⁸ Семенов В.Л. Венесуэльский кризис в контексте президентских выборов // Латинская Америка, 2018. № 12. С. 37-48; Яковлев П.П. Венесуэла: кризис эпохи конфликтной многополярности // Перспективы. Электронный журнал. 2019. № 1 (17). С. 48-50.

тов»²²⁹. Однако фронтальная санкционная атака на Каракас началась с приходом в Белый дом Д. Трампа. Центральное место в этой операции заняли меры в отношении PDVSA и ее американского филиала *Citgo Petroleum*. 28 января 2019 г. Белый дом отдал распоряжение заблокировать счета PDVSA и *Citgo*, а затем передал оппозиции во главе с самопровозглашенным президентом Хуаном Гуайдо право контролировать некоторые денежные потоки и венесуэльские активы на территории США. С учетом того, что экспорт нефти в Соединенные Штаты обеспечивал Венесуэле основную часть валютных поступлений, данное решение отрезало правительство Н. Мадуро от значительной части внешнего финансирования и явилось для него тяжелейшим ударом.

Острый конфликт с Вашингтоном заставил Каракас искать новые рынки сбыта и переориентировать нефтяной экспорт на страны Азии, в первую очередь, Китай, и в меньшей степени – Индию. Значительную помощь венесуэльскому правительству оказала Российская Федерация. В частности, «*Роснефть*», по сообщению международного экономического журнала *América Economía*, в июле 2019 г. получила от PDVSA 46% всего нефтяного экспорта²³⁰.

В начале 2020 г. появились сообщения о переговорах правительства Н. Мадуро о передаче контрольного пакета акций PDVSA крупным международным корпорациям, что, по замыслу Каракаса, могло бы вывести венесуэльскую компанию из-под санкционных ударов Вашингтона. Технически речь могла идти о частичной приватизации PDVSA («жемчужины в короне венесуэльского государства») путем

²²⁹ Naim M., Toro F. Venezuela's Suicide. Lessons From a Failed State. – <http://www.foreignaffairs.com/articles/south-america/2018-10-15/>

²³⁰ Exportaciones petroleras de Venezuela caen 17,5% en julio mientras se reducen los clientes. 2 de Agosto de 2019. – <https://www.americaeconomia.com/>

конвертации ее долга зарубежным ТНК в акционерный капитал. Среди ведущих мировых энергетических компаний, потенциально заинтересованных в сделке, источники в агентстве финансовой информации *Bloomberg* назвали испанскую *Repsol*, российскую «Роснефть» и итальянскую *Eni SpA*²³¹. Вопрос в том, решатся ли эти (или другие) международные корпорации войти в клинч с администрацией США.

Мексиканские энергетические проблемы

В подлинную экономическую головоломку превратилась объявленная в 2013 г. реформа энергетического сектора Мексики, сердцевиной которой стала попытка изменить монопольное положение образованной в 1938 г. на базе национализированных иностранных нефтяных активов государственной компании *Pemex*. Отметим, что за пределами СССР это был первый в мировой истории случай, когда ресурсная государственная структура создавалась за счет экспроприации иностранной собственности²³².

Деятельность *Pemex*, ставшей единственным производителем нефти и природного газа, прошла через ряд непростых этапов, пока в середине 1970-х гг. не были открыты богатые месторождения «черного золота», разработка которых вывела Мексику в ряд ведущих нефтяных держав. С 1974 по 1982 гг. достоверные запасы углеводородов увеличились более чем в 10 раз, а добыча нефти выросла почти в 5 раз: с 209 млн до 1 млрд баррелей²³³. На прочной сырье-

²³¹ Zerpa F., Kassai L., Bartenstein B. Venezuela analiza privatizar petróleo ante desplome económico. 27.01.2020. – <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-27/venezuela-analiza-privatizar-petr-leo-ante-desplome-econ-mico-k5wvx14l>

²³² Alonso Gonzales F. Historia y petróleo. México: Planeta, 1972. P. 205-206.

²³³ Pemex. Anuario estadístico 1984. México: Pemex, 1985. P. 34.

вой базе была создана крупная (по меркам развивающихся государств) нефтеперерабатывающая промышленность, а нефтегазовая отрасль в целом стала самым динамичным сектором национальной экономики и важнейшим источником валютных поступлений и налоговых отчислений в государственный бюджет. Как принято говорить в таких случаях, страна подседа на нефтяную иглу.

Очередной период быстрого роста мексиканской «нефтянки» пришелся на вторую половину 1990-х гг. и был связан с повышением мирового спроса и цен на нефть, вызванного, прежде всего, стремительным экономическим развитием Китая и хозяйственным прогрессом ряда других развивающихся государств Азиатско-Тихоокеанского региона. В конце 1990-х и в первой половине 2000-х годов Мексика достигла максимальных исторических показателей добычи нефти (свыше 3,4 млн баррелей в сутки) и экспорта нефтяной продукции – около 2 млн баррелей²³⁴.

Ключевая проблема заключалась в том, что улучшение количественных показателей деятельности *Pemex* не конвертировалось в повышение качества и эффективности ее работы. Сохранялись и даже усиливались «родимые пятна» – серьезные недостатки, сдерживавшие дальнейшее развитие компании и крайне отрицательно сказывавшиеся на положении дел в энергетической сфере Мексики, что, в свою очередь, тормозило экономический рост в целом²³⁵.

С годами проблема низкой эффективности *Pemex* разрослась до вопроса об изменении роли этой компании-монополиста в мексиканской экономике, на что прямо указывало ухудшение основных показателей национальной нефтяной промышленности (см. таблицу 2.18). За полтора десятилетия (1998-2014 гг.) ровно вдвое снизились доказан-

²³⁴ 2do Informe de Gobierno. 2013-2014. Anexo estadístico. México: Gobierno de México, 2014. P. 505-506.

²³⁵ Яковлев П.П. Структурная реформа мексиканской энергетики // Мировая экономика и международные отношения, 2015. № 3. С. 100-101.

ные запасы «черного золота», более чем на 20% сократилась добыча, практически не выросли перерабатывающие мощности, на 27% упал экспорт, и в то же время почти удвоился импорт нефти и нефтепродуктов.

Таблица 2.18

Мексика: эволюция нефтяной отрасли

Показатель	1998	2008	2014	2019	Доля в мире (%)
Запасы (млрд барр.)	21,6	11,9	10,8	5,8	0,3
Добыча (тыс. барр. в сутки)	3499,0	3165,0	2784,0	1918,0	2,0
Мощности по переработке (тыс. барр. в сутки)	1449,0	1463,0	1522,0	1558,0	1,5
Потребление (тыс. барр. в сутки)	1844,0	2080,0	1960,0	1740,0	1,7
Экспорт нефти и нефтепродуктов (тыс. барр. в сутки)	1938,4	1648,3	1421,4	1310,5	1,7
Импорт нефти и нефтепродуктов (тыс. барр. в сутки)	322,3	589,4	616,4	1078,5	1,4

Составлено автором на базе статистических публикаций компании BP и Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) за разные годы.

Таким образом, к середине второго десятилетия XXI в. нефтяная промышленность Мексики оказалась на исторической развилке: власти должны были либо всеми средствами сохранять (в основных чертах) сложившейся порядок и следовать жестко закрепленным правилам игры, надеясь на «мексиканский авось», либо попытаться ответить на вызов времени, преодолеть силу инерции, встать на тернистый путь реформ и принять на себя неизбежные стратегические риски.

Избранный в 2012 г. президентом представитель Институционально-революционной партии (ИРП) Энрике Пенья Ньето (2012-2018 гг.) выбрал второй путь и в 2013 г. предпринял попытку реформировать энергетическую отрасль.

Реформа, впрочем, носила половинчатый характер. В частности, за *Petex* сохранялось особое положение, но одновременно другим местным и – главное – иностранным компаниям предоставлялась возможность участвовать в разведке и разработке нефтяных месторождений²³⁶. В результате реформы ожидалось увеличение добычи «черного золота» и экспорта нефти и нефтепродуктов, но до настоящего момента эти цели остаются недостижимыми. Более того, как отчетливо видно из данных таблицы 2.17, в 2014-2019 гг. продолжилось ухудшение ключевых параметров мексиканской нефтяной отрасли: почти вдвое сократились доказанные запасы, на 31% – добыча, практически на одном уровне «топтался» экспорт, зато импорт вырос на 75%.

Означает ли это, что реформа мексиканской энергетики полностью провалилась, как это утверждают ее критики? Согласимся, что для скептических оценок есть веские основания. Вместе с тем, определенные положительные подвижки в нефтяной промышленности происходят и нельзя их не видеть. Самое важное – в отрасль пришли новые крупные игроки: 39 частных мексиканских компаний и 37 иностранных ТНК из 20 стран мира, включая США, Великобританию, Нидерланды, Францию, Италию, Китай, Россию, Малайзию и Колумбию. Все они приняли участие в торгах на получение доступа к потенциальным месторождениям и (по состоянию на начало 2019 г.) подписали свыше 100 контрактов на разведку и добычу нефти, стоимость которых оценивается в 160 млрд долларов²³⁷. Проблема в том, что реализация даже части этих проектов – сравнительно длительный процесс, ход и успех которого зависят от многих факторов и отнюдь не гарантированы.

²³⁶ México. Reforma energética. Resumen Ejecutivo. – https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/164370/Resumen_de_la_explicacion_de_la_Reforma_Energetica11_1_.pdf

²³⁷ La reforma energética sí ha dado resultados, afirma comisionado de regulador // Expansión. México, 26.02.2019.

В конце 2018 г. пост президента Мексики занял деятель левого толка Андрес Мануэль Лопес Обрадор, являющийся противником реформы, начатой его предшественником²³⁸. Уже в первые месяцы пребывания у власти новый глава государства сделал заявления, свидетельствующие о планах его правительства, как минимум, подкорректировать политику в энергетической сфере. В частности, был обнародован бизнес-план на 2019-2023 гг., предусматривающий значительные государственные инвестиции в нефтяную отрасль, а также снижение налогов на деятельность *Petex*. Кроме того, в планах администрации А.М. Лопес Обрадора – строительство крупного нефтеперерабатывающего завода стоимостью от 8 до 12 млрд долл., продукция которого должна будет заместить значительную часть импортируемых нефтепродуктов²³⁹.

Новые мексиканские власти аргументировали свою политику стремлением ускорить ход событий и вывести страну из энергетического тупика. Время покажет, насколько успешной станет очередная итерация формирования конкурентоспособной и стабильно растущей нефтяной отрасли Мексики. В любом случае, на фоне пандемии коронавируса задача модернизации национальной энергетики представляется задачей весьма отдаленного будущего.

* * *

В стратегическом плане нефтяная промышленность Латинской Америки переживает трансформационный момент, находится в полосе структурных изменений, корни которых уходят как в толщу внутренних социально-экономических явлений, так и в область международных процессов. Во втором десятилетии XXI в. (вплоть до начала коронакризи-

²³⁸ Боровков А.Н. Мексика на новом историческом повороте // Латинская Америка, 2019. № 7. С. 61-75.

²³⁹ Próxima refinería de México tendrá vida útil mínima de 20 años y su costo será de poco más de US\$8.000M. 29 de julio de 2019. – <https://www.americaeconomia.com/>

са) регион нацелился на подъем нефтяной отрасли, стал искать способы обретения статуса значимого участника глобальной схватки за «черное золото». Можно сказать, что в ряде ведущих стран ЛКА задача наращивания добычи и экспорта нефти звучала как пароль, выдвинулась в центр макроэкономики. Последствия пандемии коронавируса COVID-19, безусловно, создадут (и уже создали) дополнительные трудности на этом пути, потребует внесения корректив в нефтяную политику.

Основополагающий вопрос – миссия государственных компаний, которые в предшествующий период в большинстве случаев не вполне справились с задачей обеспечения устойчивого повышательного развития нефтяной отрасли. Это заставило правящие круги стран региона привлечь местные и иностранные (в большинстве своем – частные) корпорации, включить рыночные механизмы роста. Однако и государство отнюдь не ушло из нефтяного бизнеса, о чем свидетельствует активное участие госкомпаний в разработке и добыче «черного золота», сохранение их огромного удельного веса в экспорте нефти и нефтепродуктов, заявленные госпредприятиями крупные инвестиции. Тем самым в Латинской Америке формируется модель сопряжения усилий государства и частного бизнеса в развитии нефтяного сектора. Вероятно, именно в данной плоскости лежит долгосрочное решение энергетических проблем региона и определится его роль в обостряющейся международной схватке за «черное золото» в постковидный период.

Ключевой тезис:

В стратегическом плане нефтяная промышленность Латинской Америки переживает трансформационный момент, находится в полосе структурных изменений, корни которых уходят как в толицу внутренних социально-экономических явлений, так и в область противоречивых международных процессов последнего времени.

Глава 2.4. Как обеспечить форсаж экономического роста?

После «золотого десятилетия» (2003-2012 гг.), отмеченного сравнительно высокими темпами экономического развития, значительным увеличением объемов внешней торговли и положительными сдвигами в социальной сфере, большинство латиноамериканских стран восемь лет подряд демонстрировали признаки «торможения» и «сползания» с траектории динамичного роста в депрессивное состояние.

В чем фундаментальные причины создавшегося тревожного положения и можно ли предложить стимулирующий инструментарий радикального ускорения экономического роста в Латинской Америке, обеспечения прироста регионального ВВП выше среднемирового уровня?

По нашему мнению, благодаря реализации стратегии форсажа уже в просматриваемой перспективе может начаться процесс (пусть постепенного) сокращения отставания латиноамериканских государств от глобального хозяйственного авангарда. При этом нет необходимости добавлять, что в экономическом форсаже нуждаются не только страны региона.

Авторская гипотеза в самых общих чертах сводится к тому, что экономике ЛКА необходим *форсаж* – специальный режим функционирования, при котором возможно существенно ускорить ее развитие и обеспечить модернизацию производственных структур. Формулируя концепцию *латиноамериканского экономического форсажа*, мы исходим из того, что ядро механизмов поощрения быстрого экономического роста, при всей разнице национальных условий, характеризуется сходными базовыми чертами и применимо практически во всех странах Латинской Америки. На это, в частности, указывает исследованный российскими специалистами опыт очень различных государств Европы и

Азии, встававших на путь сверхбыстрого роста и совершавших в свое время впечатляющие рывки в социально-экономическом развитии (например, Германия, Италия, Испания, Япония, Китай, Южная Корея, Сингапур, Тайвань и др.)²⁴⁰. Целый ряд ведущих латиноамериканских стран располагает сырьевым, производственным и человеческим потенциалом для прорывного ускорения в рамках очередного этапа модернизации и перехода на более высокий технологический уклад. Тем более, что история Латинской Америки знает случаи форсированного экономического роста: Аргентина в конце XIX и начале XX в., Бразилия – в 1960-1970-х гг., Чили – в 1990-х гг. и т.д.

Представляется, что в условиях нынешней затянувшейся и крайне болезненной рецессии, усугубленной последствиями пандемии коронавируса, спрос на хозяйственное реформирование и обновление ощутимо возрастает как в политико-деловом истеблишменте, так и в латиноамериканском обществе в целом. Другими словами, современный вызов ЛКА – необходимость проведения новой модернизации (по-видимому, догоняющего характера), способной после выхода из коронакризиса создать благоприятные условия для восстановительного роста и в обозримом будущем «вырвать» регион из депрессии, вывести его на более высокий социально-экономический и научно-технологический уровень.

Региональный «тормозной путь»

В Латинской Америке уже практически стирается из общественной памяти «золотое десятилетие» 2003-2012 годов. Воспоминания об относительно благополучной эпохе стре-

²⁴⁰ Миркин Я.М., Жукова Т.В., Бахтараева К.Б., Комова А.В. Механизмы стимулирования сверхбыстрого роста: мировая практика (под ред. Я.М. Миркина). М.: Магистр, 2018.

нительно ушли в историю, вытесненные затянувшимся периодом рецессии, вялого и неустойчивого экономического роста, заметного ухудшения материального положения большинства населения латиноамериканских стран и разрушительными эффектами пандемии коронавируса COVID-19.

Главная причина нынешнего положения заключается в том, что, с одной стороны, потерпели неудачу экономически необоснованные популистские проекты, определявшие матрицу общественного развития в Аргентине, Бразилии, Венесуэле, Никарагуа, Эквадоре и других странах региона в первые полтора десятилетия XXI века. Вместе с тем, не предложили убедительных ответов на вызовы времени и лидеры, стоящие (в основном) на рыночных и либеральных позициях. В результате правившие режимы всех без исключения политико-идеологических окрасок и ориентаций своей некомпетентностью, нерешительностью и грубыми стратегическими просчетами загнали экономику региона в ступор и нанесли населению латиноамериканских республик тяжелые социальные и психологические травмы²⁴¹.

К этим негативным явлениям следует добавить тектонические по своим последствиям внутривнутриполитические потрясения, прежде всего, громкие коррупционные скандалы и преждевременное отстранение от власти действующих глав государств, а также усиление иностранного соперничества в Латинской Америке и обострение идейно-политических противоречий между самими латиноамериканскими странами, дестабилизирующие обстановку в регионе²⁴².

²⁴¹ Яковлева Н.М. Латинская Америка: президентская власть и оппозиция в XXI веке // *Контурсы глобальных трансформаций: политика, экономика, право*. 2018, т. 11, № 3. С. 166-184.

²⁴² Яковлев П.П. Латинская Америка: возможен ли рывок в развитии? // *Мировая экономика и международные отношения*, 2019, т. 63, № 3. С. 94-95.

Латиноамериканское общество ответило беспрецедентными по своему размаху массовыми протестными выступлениями, прокатившимися по самым разным странам и затронувшими даже внешне спокойную Чили. Именно в этой стране, как уже отмечалось, торможение экономического роста напрямую задело интересы широких слоев населения, в «тучные годы» с трудом преодолевших границу бедности. Это дало повод руководителю *Совета Америк (Council of the Americas)* Сьюзан Сигал назвать протестное движение в Чили «частью глобальных требований среднего класса»²⁴³.

На внешнем периметре сложность ситуации усугубляется тем, что Латинская Америка (за некоторыми исключениями, подтверждающими правило) не сумела извлечь из процесса глобализации максимума дивидендов, как это сделали Китай, Индия, Республика Корея, страны Юго-Восточной Азии, отдельные европейские государства, но в полной мере испытала на себе все шоковые внешние эффекты: перепады цен на мировых рынках сырья и продовольствия, финансовые катаклизмы, последствия «торговых войн».

Как демонстрируют статистические данные (таблица 2.18), в период 2013-2019 гг. из семи крупнейших латиноамериканских экономик только перуанская росла (и то не все годы) темпами, превышавшими среднемировые. Крупнейшие южноамериканские страны – Аргентина и Бразилия – находились в глубокой рецессии, Колумбия, Мексика и Чили – показывали сравнительно вялый и неустойчивый рост, а Венесуэла вступила в полосу беспрецедентного кризиса: ее экономика «сжималась» буквально на глазах, что явилось одним из главных факторов социально-политических потрясений и фактической гуманитарной ка-

²⁴³ Guerrero F. Susan Segal: «Lo que está pasando en Chile forma parte de un reclamo global de la clase media». November 07, 2019. – <https://www.ascoa.org/articles/susan-segal-lo-que-est%C3%A1-pasando-en-chile-forma-parte-de-un-reclamo-global-de-la-clase-media>

тастрофы. С другой стороны, также как в Чили, в случае с Аргентиной, Бразилией, Мексикой вполне можно говорить о ловушке среднего дохода. И эти наиболее экономически мощные государства ЛКА во втором десятилетии XXI в. переживали социально-экономическую «ломку», вплотную столкнулись с проблемой необходимости ускорения национального хозяйственного развития и – главное – наполнения его новыми качественными характеристиками.

Таблица 2.19

Динамика изменения объема ВВП (%)

Страны	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<i>Мировой ВВП</i>	3,5	3,6	3,5	3,4	3,9	3,6	2,9
Развитые государства	1,4	2,1	2,3	1,7	2,5	2,2	1,7
Развивающиеся страны	5,1	4,7	4,3	4,6	4,8	4,5	3,7
<i>Латинская Америка</i>	2,9	1,3	0,3	-0,6	1,3	1,0	0,1
Аргентина	2,4	-2,5	2,7	-2,1	2,7	-2,5	-2,2
Бразилия	3,0	0,5	-3,6	-3,3	1,3	1,3	1,1
Венесуэла	1,3	-3,9	-6,2	-17,0	-15,7	-19,6	-35,0
Колумбия	5,1	4,5	3,0	2,1	1,4	2,5	3,3
Мексика	1,4	2,8	3,3	2,9	2,1	2,1	-0,1
Перу	5,8	2,4	3,3	4,1	2,5	4,0	2,2
Чили	4,0	1,8	2,3	1,7	1,2	3,9	1,1

Источник: IMF. World Economic Outlook. The Great Lockdown. April 2020. Washington: International Monetary Fund, 2020. P. 129-132.

В Латинской Америке торможение прироста ВВП дополнялось сохранением на сравнительно низком уровне многих других принципиально важных макроэкономических индикаторов, а в целом ряде случаев – отмечалось их заметное ухудшение (см. таблицу 2.20). Например, выросла долговая нагрузка на экономику, в 2019 г. было отмечено падение объема внешнеторгового оборота, счет текущих

операций стабильно сводился с крупным отрицательным сальдо, стагнировали доходы государственного бюджета и сохранялся его дефицит, до критически низкого показателя (меньше 18% ВВП) сократились инвестиции в основной капитал, а объем иностранных капиталовложений явно не соответствовал потребностям латиноамериканской экономики и был не в состоянии заделать имеющиеся в ней трещины. В большинстве стран ЛКА наблюдалась высокая безработица, а Венесуэла и Аргентина попали под паровую каток разрушительной инфляции²⁴⁴. Поскольку указанные негативные тренды длились уже восьмой год, то все это в совокупности давало повод ставить вопрос о возможности характеризовать (с некоторыми оговорками) период 2013-2019 гг. как «*потерянное десятилетие 2.0*».

Таблица 2.20

Латинская Америка: основные макроэкономические показатели

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Изменение ВВП (%)	2,9	1,3	0,3	-0,6	1,2	1,0	0,1
Инвестиции в основной капитал (% ВВП)	20,9	20,3	19,2	18,0	17,6	17,7	17,3
Инфляция (%)	4,6	4,9	5,5	5,6	6,0	6,2	7,2
Городская официальная безработица (%)	6,3	6,1	6,6	7,9	8,1	8,0	8,2
Суверенный долг (% ВВП)	54,8	55,5	56,6	58,0	59,2	59,5	59,9
Внешний долг (млрд долл.)	1644,1	1823,0	1848,3	1918,7	2021,5	2097,1	-

²⁴⁴ Яковлев П.П. Хроническая болезнь аргентинской экономики // Латинская Америка, 2018. № 10. С. 10-24.

Счет текущих операций (млрд долл.)	-169,2	-183,0	-169,1	-98,5	-79,0	-100,2	-103,6
Экспорт товаров (млрд долл.)	1119,4	1087,9	927,7	896,5	1008,1	1092,2	1070,5
Импорт товаров (млрд долл.)	1116,7	1104,8	983,3	893,4	976,3	1085,2	1059,0
Прямые иностранные инвестиции (млрд долл.)	200,2	194,8	173,6	163,6	162,8	184,3	-
Валютные резервы (млрд долл.)	829,1	857,2	811,8	831,0	859,3	867,1	859,0
Бюджетный дефицит (% ВВП)	2,6	2,9	3,1	3,2	3,1	2,9	2,8

Составлено по: IMF. World Economic Outlook. The Great Lockdown. April 2020. Washington: International Monetary Fund, 2020. P. 129, 134; CEPAL. Estudio Económico de América Latina y el Caribe. El nuevo contexto financiero mundial: efectos y mecanismos de transición en la región. Santiago: Naciones Unidas, 2019. P. 199, 212, 234; CEPAL. Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe. 2019. Santiago: Naciones Unidas, 2019. P. 89; CEPAL. La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. 2019. Santiago: Naciones Unidas, 2019. P. 28; CEPAL Balance Preliminar de America Latina y el Caribe, 2019. Santiago: Naciones Unidas, 2019. P. 119-150.

Таким образом, можно констатировать, что одной из причин неудовлетворительного экономического роста в большинстве государств Латинской Америки является (среди прочего) неспособность властей обеспечить расширение хозяйственной деятельности, выходящей за рамки традиционных сырьевых отраслей. Секторы современных технологий на инновационной базе – это как раз та сфера, где реализуются проекты, связанные с новой индустриализацией, остро необходимой государствам региона. Но именно в данной ключевой области, как было убедительно продемонстрировано в фундаментальном коллективном труде ученых ИЛА РАН, «в Латинской Америке сложилась «вторичная» и преимущественно ассоциативная, фрагментарная модель инновационного развития с обширными застойными зона-

ми, где используются устаревшие или сравнительно новые, но уже выводимые в развитых странах из потребления технологии в силу появления более производительных аналогов». И далее: «Инновации в большинстве латиноамериканских стран пока носят скорее точечный, а не системный характер»²⁴⁵.

В итоге экономическое развитие латиноамериканских стран в середине второго десятилетия текущего века не оправдало рожденных «золотым десятилетием» наиболее оптимистических ожиданий местного политического истеблишмента, международного экспертного сообщества, а главное – чаяний народов этих государств. По существу, Латинская Америка оказалась в узком коридоре ограниченных внутренних и внешних возможностей, оставленных региону неадекватной макроэкономической политикой правящих режимов самого различного идеологического толка, а также разбалансированным процессом глобализации в ее неолиберальном варианте²⁴⁶. Подобного рода кризисный багаж привел к заметному ослаблению позиций латиноамериканского региона в глобальной экономике и мировой торговле, сделал весьма вероятным повторение печального опыта «потерянного десятилетия».

Догоняющая модернизация: неиспользованные возможности

Естественная и вполне понятная озабоченность социально-экономическим и геополитическим будущим ЛКА в последние годы нашла свое отражение в повышенной активности аналитических диалоговых площадок и интенсивной

²⁴⁵ Возможности и пределы инновационного развития Латинской Америки (отв. ред. Л.Н. Симонова). М.: ИЛА РАН, 2017. С. 503.

²⁴⁶ Яковлев П.П. Перед какими вызовами стоит Латинская Америка? // Латинская Америка, 2017. № 1. С. 5-21.

исследовательской деятельности ведущих международных «мозговых центров» (*Think tanks*), занимающихся проблемами региона. В их числе: *Экономическая комиссия ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна* (ЭКЛАК), *Совет Америк*, *Андская корпорация развития* (АКР) и многие другие. В частности, на ежегодном симпозиуме *Совета Америк* в ноябре 2018 г., прошедшем под лозунгом «Трансформируя Латинскую Америку: новые стратегии, новые лидеры, новые рынки», речь шла о необходимости выдвижения прорывных инновационных идей, реализация которых способна создать благоприятные условия для социально-экономического форсажа²⁴⁷.

Неотложное и критически важное значение развития инноваций и (на этой платформе) повышения продуктивности латиноамериканских предприятий было отмечено на конференции АКР, также состоявшейся в ноябре 2018 г. с участием 500 политических и экономических лидеров стран региона. На форуме было указано на крайне неблагоприятное положение в большинстве государств Латинской Америки с внедрением инноваций, что подтверждается данными *Глобального индекса инновационного развития* (см. таблицу 2.21). Одновременно участники конференции АКР указали на необходимость внимательного изучения теоретических концепций и практических рекомендаций международных экспертов, формирующих основополагающие подходы к проблемам глобального развития²⁴⁸.

²⁴⁷ Council of the Americas Symposium and BRAVO Business Awards. November 2, 2018. – <https://www.as-coa.org/council-americas-symposium-and-bravo-business-awards>

²⁴⁸ No se lo pierda: CAF reúne a 500 líderes de América Latina para debatir sobre productividad y innovación. 7 de Noviembre de 2018. – <https://www.americaeconomia.com/>

**Страны Латинской Америки в глобальном
инновационном рейтинге (2019 г.)**

Страна	Место в рейтинге	Страна	Место в рейтинге
Чили	51	Дом. Республика	87
Коста-Рика	55	Тринидад Тобаго	91
Мексика	56	Парагвай	95
Уругвай	62	Эквадор	99
Бразилия	66	Гондурас	104
Колумбия	67	Гватемала	107
Перу	69	Сальвадор	108
Аргентина	73	Боливия	110
Панама	75	Никарагуа	120

Источник: Global Innovation Index 2019 rankings. – <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report>

Богатый фактический и теоретический материал для размышлений, как правило, содержат разработки экспертов ЭКЛАК, прежде всего, ежегодные доклады, посвященные основным проблемам экономического и социального развития региона. В том числе: «Исследование экономики Латинской Америки и Карибского бассейна» (Estudio Económico de América Latina y el Caribe), «Статистический ежегодник Латинской Америки и Карибского бассейна» (Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe), «Перспективы международной торговли стран Латинской Америки и Карибского бассейна» (Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe), «Прямые иностранные инвестиции в Латинской Америке и Карибском бассейне» (La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe), «Социальная панорама Латинской Америки» (Panorama Social de América Latina) и другие.

На наш взгляд, специальный интерес представил аналитический доклад ЭКЛАК «Экономические перспективы Латинской Америки – 2018. Переосмысливая роль институтов развития», подготовленный совместно со специалистами АКР и *Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)*. Авторы этого документа отмечают стремительный рост недоверия латиноамериканцев к государству и его институтам: 55% населения в 2010 г. и 75% – в 2017 г. и подчеркивают трансцендентальную важность выстраивания нового типа партнерства по линии государство – граждане – бизнес²⁴⁹.

Как показало знакомство с аналитическими разработками актуальной латиноамериканской проблематики, ускорение экономического роста в режиме форсажа – главная проблема стран ЛКА и ключевая задача правящих кругов и делового сообщества. Вопрос в том, как этот форсаж осуществить.

В силу исторически сложившихся в Латинской Америке объективных внутривозрастных условий и, скажем прямо, не самого выгодного места региона в глобальном разделении труда, модернизация латиноамериканской экономики в прошлом неизменно осуществлялась в *догоняющем режиме* и зачастую носила неравномерный, циклический, «рваный» характер²⁵⁰. И в настоящее время не просматриваются реальные шансы на изменение алгоритма догоняющей модернизации. Впрочем, вполне вероятно, что в радикальной смене модернизационной модели нет крайней необходимости. Главное – чтобы очередной процесс модернизации был запущен, носил системный характер, приобрел

²⁴⁹ OCDE/CAF/CEPAL. *Perspectivas económicas de América Latina 2018. Repensando las instituciones para el desarrollo*. Paris, Éditions OCDE, 2018. P. 19-20.

²⁵⁰ Яковлев П.П. *Перед вызовами времени. Циклы модернизации и кризисы в Аргентине*. М.: Прогресс-Традиция, 2010. С. 410-422.

устойчивый долговременный характер и принес осязаемые результаты, прежде всего, в плане прогрессивной трансформации производственной матрицы, создания и укрепления в странах региона современных, технологически передовых и наукоемких отраслей промышленности.

Что это означает на практике? В чем конкретно состоят особенности догоняющей модернизации в условиях ЛКА на нынешнем этапе?

Прежде всего, как свидетельствует мировой богатый опыт²⁵¹, проведение политики модернизации в догоняющем режиме предполагает не столько органические (естественные, рыночные) изменения в структурах производства и потребления, сколько расширенное и целенаправленное государственное вмешательство в экономику (назовем это «*созидательным дирижизмом*»), которое призвано административными методами скорректировать курс экономического развития. Но при этом государственная интервенционизм не должен означать «сжатия» частного сектора, его вытеснения на хозяйственную обочину и замену госпредприятиями. Здесь важно извлечь правильные уроки из латиноамериканского прошлого и выработать формулу, которую условно можно обозначить как «*дирижизм light*»

Безусловно, исторические заслуги государственного участия в развитии экономики многих латиноамериканских стран в большинстве случаев не могут быть оспорены, но дьявол, как обычно, кроется в деталях. «Увлечение» дирижизмом нередко оказывалось чрезмерным и иррациональным, в конечном счете заканчивалось глубокими экономическими провалами. В числе последних примеров такого рода – политика правительств Нестора Киришнера и Кристины Фернандес де Киришнер в Аргентине, которая потенци-

²⁵¹ Миркин Я.М., Жукова Т.В., Бахтараева К.Б., Комова А.В. Механизмы стимулирования сверхбыстрого роста: мировая практика (под ред. Я.М. Миркина). М.: Магистр, 2018.

ально является одной из богатейших стран не только Латинской Америки, но и всего мира и, тем не менее, уже много десятилетий не может разорвать порочный круг отсталости и осуществить системную хозяйственную модернизацию. Главной чертой стратегии семьи Киршнеров был государственный интервенционизм. Но если на первом этапе (2003-2008 гг.) дирижизм сыграл положительную роль и помог вывести аргентинскую экономику из кризиса, то впоследствии он обернулся своей противоположностью и в буквальном смысле «загнал» Аргентину в финансово-экономический тупик²⁵².

Другое дело – опереться на государство как на рычаг, с помощью которого частный бизнес может нарастить производственные инвестиции и в режиме форсажа увеличить выпуск аграрной и промышленной продукции. Следует раз и навсегда перестать себя обманывать и четко уяснить, что без значительного увеличения частных капиталовложений добиться ускоренного экономического роста представляется невозможным. В конкретных условиях ЛКА речь должна идти о повышении инвестиций в основной капитал с нынешних 20% ВВП до, как минимум, 25-30%. Задача, на первый взгляд, невыполнимая, но это – далеко не самый высокий показатель развивающихся стран-лидеров мирового роста (в 2001-2012 гг., например, в Азии он составлял 36-39% ВВП)²⁵³.

До настоящего времени латиноамериканские государства не использовали все возможности догоняющей модернизации, не выстроили эффективную систему институтов,

²⁵² Todo lo que tienes que saber sobre la crisis en Argentina. 15 de Agosto de 2019. – <https://www.elcato.org/todo-lo-que-tienes-que-saber-sobre-la-crisis-en-argentina>

²⁵³ IMF. World Economic Outlook. Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers. October 2019. Washington: International Monetary Fund, 2019. P. 174.

позволяющую резко повысить уровень капиталовложений и «запустить» форсированный экономический рост. Сейчас наступил *момент истины* – больше нельзя рассматривать задачи развития региона в устаревшей парадигме, откладывать в долгий ящик принятие целого ряда давно назревших прорывных решений.

Центральная ось стратегии форсажа

В наиболее крупных и развитых латиноамериканских странах фундаментальное значение для определения оптимальной долговременной стратегии экономического форсажа может иметь выдвижение на первый план так называемой *структурной (промышленной) политики* – *política industrial*²⁵⁴.

Концепция структурной политики (*industrial policy*) в последние годы приобрела большую популярность на уровне Европейского союза и вполне пригодна в контексте современной Латинской Америки. Речь, по существу, вновь и вновь идет о взвешенном подходе к роли государства в экономике. Если неолиберальный курс, минимизировавший государственное участие в экономической деятельности, оборачивался оглушительными провалами рынка и тяжелыми социальными потерями, то политика популистов и «государственников», ставившая во главу угла превратно понимаемые государственные интересы, демотивировала частный бизнес и неоднократно вела экономику к краху. Сейчас важно найти «золотую середину» – не связывать предпринимателей по рукам и ногам, но ориентировать государство на улучшение бизнес-среды и такое изменение структуры хозяйственной деятельности, которое обеспечит

²⁵⁴ Goya León D. Política industrial: Qué es, por qué es necesaria, y su pasado, presente y futuro en Chile. Mayo de 2014. – https://mpr.ub.uni-muenchen.de/64881/1/MPRA_paper_64881.pdf

модернизационный прорыв и увеличение объема общественных благ²⁵⁵.

Главными проводниками в жизнь структурной (промышленной) политики призваны стать латиноамериканские транснациональные корпорации – мультилатинас, которые, как уже отмечалось, образовались и активно действуют в регионе и (частично) за его пределами. Их костяк составляют как крупнейшие государственные компании, занятые преимущественно в сырьевых и инфраструктурных отраслях, так и ведущие частные промышленные, энергетические и сервисные предприятия, в том числе, возникшие в технологичных секторах экономики. Не случайно в последние годы в экспертной среде все чаще принято выделять из состава ЛТК так называемые *текнолатинас* (tecnolatinas) – высокотехнологичные латиноамериканские предприятия, как правило, выросшие из стартапов и в своей деятельности перешагнувшие национальные границы. В сфере бизнес-интересов текнолатинас стран ЛКА – электронная коммерция, Облачные технологии, разработка программного обеспечения, медицинские технологии (healthtech), «финтек» (fintech), совместное потребление и другие. Подавляющее большинство текнолатинас сформировались в Аргентине и Бразилии, но к этому процессу во второй половине 2010-х гг. подключились и компании Мексики, Колумбии и Чили²⁵⁶.

Символичным явилось появление в Латинской Америке (прежде всего, в Бразилии) первых *текнолатинас-единорогов* (unicornios tecnolatinas) – стартапов с оборотом продаж свыше 1 млрд долл. в год. По состоянию на начало февраля 2020 г. в число бразильских высокотехнологичных

²⁵⁵ Яковлев П.П. Латинской Америке необходим экономический форсаж // Латинская Америка, 2020. № 2. С. 6-18.

²⁵⁶ América Latina sí produce tecnología: Estas son las millonarias cifras del negocio. 24.2.2017. – <https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/las-tecnolatinas-mas-grandes-de-america-latina/242335>

компаний-единорогов вошли: *99 Taxi* – транспорт и логистика (logtech), *Nubank* – «финтек», *iFood* – доставка продуктов питания, *PagSeguro* – «финтек», *Movile* – инвестиции, *Stone* – «финтек». Кроме того, по оценке экспертов, в «элитный клуб» единорогов готовы вступить компании *CargoX* (транспорт и логистика), *QuintoAndar* (стратегическое консультирование в сфере недвижимости – proptech), *Resultados Digitais* (цифровой маркетинг), *Creditas* («финтек»), *Neoway* (Big Data), *Dr. Consulta* (медицинские технологии), *Guiabolso* («финтек»), *Yellow* (совместное потребление), *Loggi* (электронная торговля), *Conta Azul* («финтек») и ряд других²⁵⁷.

Деятельность технолатинас и в целом мультилатинас чрезвычайно важна для Латинской Америки, поскольку они осуществляют технологическое обновление промышленности и, благодаря сети региональных представительств, способны обеспечить необходимое пространственное сближение экономик разных стран и стать *центральной осью стратегии форсажа*. Трудно переоценить и вклад латиноамериканских ТНК в продвижение на мировые рынки латиноамериканских товаров и услуг. В частности, мультилатинас сыграли решающую роль в заметной географической диверсификации внешнеторговых связей, обусловленной, в первую очередь беспрецедентным ростом товарооборота и инвестиционного сотрудничества с Китаем большинства латиноамериканских стран, для многих из которых Поднебесная вошла в число главных внешнеэкономических партнеров. В результате объем торговли с КНР в 2001-2018 гг. вырос в 21 (!) раз и превысил 328 млрд долларов²⁵⁸.

²⁵⁷ Basílio P. 10 startups brasileiras que devem virar unicórnios em 2020. 18.02.2020. – <https://www.gazetadopovo.com.br/gazz-conecta/10-startups-brasileiras-que-devem-virar-unicornios-em-2020/>

²⁵⁸ ITC. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

Учитывая громадный и далеко не использованный потенциал мультилатинас, можно предположить, что именно они способны инициировать новую волну догоняющей модернизации, в контексте которой может быть предпринят экономический форсаж. Но непременным условием реализации такого (скажем откровенно) супер оптимистичного сценария является целенаправленная и разносторонняя помощь бизнесу со стороны государственных органов. Речь, по существу, идет о переходе к макроэкономической стратегии выращивания так называемых «национальных чемпионов»²⁵⁹ – крупнейших местных компаний (преимущественно частных и, желательно, высокотехнологичных), способных, прочно закрепившись на региональных рынках, успешно конкурировать на глобальном уровне и – главное – эффективно продвигать и защищать на международных площадках национальные торгово-экономические и финансовые интересы латиноамериканских стран.

Нельзя сбрасывать со счетов и тот объективный факт, что значительный резерв более активного участия Латинской Америки в мировой экономике и торговле лежит в сфере малого и среднего бизнеса – основного массива предприятий стран региона, до недавнего времени слабо представленных на международных рынках. Это положение стало меняться в последние десятилетия. Примером может служить Перу, взявшая курс на подключение малых и средних компаний к экспортной торговле. Благодаря различным мерам государственной поддержки, указанные предприятия в период 2004-2018 гг. увеличили зарубежные поставки своих товаров на 122%: с 1,9 до 4,2 млрд долларов²⁶⁰. Ко-

²⁵⁹ OECD. Competition Policy, Industrial Policy and National Champions. 2009. – <http://www.oecd.org/daf/competition/44548025.pdf>

²⁶⁰ Exportaciones de pymes peruanas crecieron 122% en los últimos 15 años. 9 de noviembre de 2019. – <https://www.americaeconomia.com/economia->

нечно, цифра пока сравнительно скромная, но важен сформировавшийся устойчивый тренд, указывающий направление дальнейшего роста. Думается, что перуанский опыт заслуживает внимания и может получить региональное распространение.

Таким образом, выход из состояния застоя и судьба радикального ускорения (форсажа) экономики латиноамериканских стран в определяющей степени зависят от решительных и целенаправленных действий государства, от того, какую стратегию частно-государственного партнерства для решения задач национального развития возьмет на вооружение верховная власть и насколько последовательно и неуклонно будет ее проводить.

Слагаемые экономического потенциала

Представляется очевидным, что экономическое ускорение государств ЛКА в режиме форсажа должно основываться на имеющихся ресурсах и конкурентных преимуществах, позволяющих максимально полно использовать совокупный хозяйственный потенциал. Таких факторов у региона немало, и их значение с течением времени объективно должно возрастать. Выделим наиболее существенные.

Значимый демографический дивиденд. Регион характеризуют сравнительно высокие темпы прироста населения: по расчетам экспертов ЭКЛАК, за 2000—2020 гг. оно увеличилось примерно на 137 млн человек и перешло отметку в 685 млн жителей, а в 2040 г. – превысит 775 млн. В структуре населения Латинской Америки сравнительно велика (особенно на фоне «стареющей» Европы) доля молодежи, что обеспечивает экономикой постоянно пополняющимися трудовыми ресурсами. Так, если в 2000 г. экономически активное население составля-

mercados/comercio/exportaciones-de-pymes-peruanas-crecieron-122-en-los-ultimos-15-anos

ло порядка 340 млн, то в 2040 г. оно возрастет, по прогнозам, до 480 млн человек²⁶¹.

Уникальная культурно-языковая общность. Тот факт, что жители большинства латиноамериканских стран говорят на одном языке, существенно облегчает общественно-политические и гуманитарные коммуникации, упрощает ведение бизнеса на региональном уровне, а также способствует формированию системы особых отношений ЛКА с Испанией и Португалией в рамках ибероамериканского проекта.

Весомые сырьевые резервы. Трудно переоценить те возможности, которыми располагает Латинская Америка в плане использования ее огромных природных ресурсов, чьи разведанные запасы непрерывно растут. Помимо колоссальных запасов нефти, статус региона как минерально-сырьевой базы мировой экономики подтверждают богатые залежи бокситов, железной руды, цветных и редких металлов. На долю латиноамериканских стран (Аргентины, Бразилии, Мексики, Перу, Чили и др.) приходится значительная часть общемировых запасов горнорудного сырья (таблица 2.22).

Мировой продовольственный «супермаркет». В мире по разным данным недоедают от 690 млн (минимальная оценка) до 1 млрд человек. Если существенно не увеличить производство продуктов питания и, что не менее важно, радикальным образом не улучшить систему распределения продовольствия, то к середине текущего столетия эта, без преувеличения, глобальная проблема может обернуться настоящей гуманитарной катастрофой.

²⁶¹ CEPAL. Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe. 2019. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2020. P. 14, 17.

**Запасы основных видов минерального сырья
в Латинской Америке (2018 г.)**

Вид сырья	Единица измерения	Показатель	Доля в мировых запасах, %
Литий	тыс. т	25810	41,6
Медь	тыс. т	303000	36,5
Серебро	т	195000	34,9
Молибден	тыс. т	3800	23,7
Бокситы, глинозем	млн т	8000	26,7
Железная руда	млн т	32000	18,8
Никель	тыс. т	18300	20,6
Цинк	тыс. т	45800	19,9
Олово	тыс. т	13200	15,9
Марганец	тыс. т	115000	15,1
Золото	т	6400	11,9

Источник: USGS. Mineral Commodity Summaries 2019. Reston: U.S. Geological Survey, 2019. P. 31, 53, 71, 89, 95, 99, 105, 111, 113, 151, 191.

Латинская Америка в последние десятилетия превратилась в одно из главных действующих лиц на международном рынке продовольственных товаров. Важно, что страны региона (прежде всего ведущие южноамериканские государства) могут в сравнительно сжатые сроки значительно нарастить сельскохозяйственное производство и увеличить свой вклад в обеспечение мировой продовольственной безопасности²⁶². В этом убеждают тренды последних десятилетий, когда кратно возросли возможности латиноамериканских стран не только более полно насытить внутренний рынок, но и значительно увеличить экспорт продовольствия. В 1995-2016

²⁶² Латинская Америка на мировом рынке продовольствия (отв. ред. П.П. Яковлев). М.: ИЛА РАН, 2015.

гг. продовольственный экспорт государств региона вырос с 28,6 млрд до 140,2 млрд долл. (почти в 5 раз), а их доля в общемировом вывозе увеличилась с 9,6 до 15,1% и продолжала расти²⁶³. По оценкам зарубежных экспертов, Аргентина с собственным населением немногим превышающим 40 млн потенциально способна «прокормить» до 400 млн человек, а более чем 200-миллионная Бразилия – порядка 1 млрд жителей Земли.

На ситуацию на мировом рынке продовольствия могут повлиять последствия пандемии COVID-19. Анализируя складывающиеся тренды, эксперты ФАО (Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН) высказали опасение, что распространение коронавируса обратит «беспрецедентный глобальный кризис здравоохранения в мировой продовольственный кризис» и вызовет «сопряженный кризисный эффект» («*compounding crises*»). В подтверждение реальности такой угрозы специалисты указали на заметное сокращение сельскохозяйственного производства в условиях пандемии в целом ряде стран Европы, Азии и Африки, что может привести к увеличению числа хронически голодающих на 130 млн человек в самом ближайшем будущем и, таким образом, подорвать усилия мирового сообщества по обеспечению международной продовольственной безопасности²⁶⁴. На наш взгляд, подобное развитие событий может дать шанс государствам ЛКА нарастить аграрное производство и занять новые перспективные ниши на глобальном продовольственном рынке.

Всемирный резервуар пресной воды. Сравнительно ограниченные мировые ресурсы пресной воды – острая проблема человечества на ближайшую перспективу. Уже в настоящее время нехватку питьевой воды испытывают порядка 700

²⁶³ ФАО. World Food and Agriculture Statistical Pocketbook 2018. Rome: ФАО, 2018. P. 46, 48, 82, 227.

²⁶⁴ ФАО COVID-19 Response and Recovery Programme. – <http://www.fao.org/partnerships/resource-partners/covid-19/en/>

млн человек в 43 странах мира. К 2030 г. в таком положении рискуют оказаться 3 млрд человек. Роль Латинской Америки в решении этой проблемы может стать ключевой, поскольку там сосредоточено порядка трети общемировых запасов пресной воды. Десять стран латиноамериканского региона – Бразилия, Колумбия, Перу, Венесуэла, Чили, Аргентина, Боливия, Мексика, Эквадор и Парагвай – входят в первую тридцатку государств, обладающих самыми крупными водными ресурсами. Причем Бразилия – абсолютный лидер, почти вдвое превосходящий по запасам пресной воды Российскую Федерацию, занимающую в этом рейтинге второе место²⁶⁵.

Обновленная структура экономики. В последние десятилетия в Латинской Америке сложилась сравнительно диверсифицированная структура реального сектора экономики, что, на наш взгляд, является еще одним конкурентным преимуществом и необходимой предпосылкой долговременного устойчивого развития. Взять хотя бы индустриальный сектор. Доля обрабатывающей промышленности в структуре регионального ВВП – 13,8% – значительно превышает соответствующие совокупные показатели сельского хозяйства и добывающей промышленности (4,9% и 5,9%). В результате Латинская Америка одновременно выступает как крупная промышленная зона, важный производитель и глобальный трейдер сырьевых товаров и энергоносителей, а также как растущий поставщик на мировой рынок жизненно важной сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Набирает силу и региональный сектор услуг: их экспорт в 2007-2018 гг. вырос вдвое и составил 184,2 млрд долларов²⁶⁶.

²⁶⁵ National Intelligence Council. Global Trends 2030: Alternative Worlds. December 2012. – www.dni.gov/nic/globaltrends

²⁶⁶ ITC. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Country_SelService_TS.aspx?nvpm=

Выгодное географическое положение. Процессы глобализации существенно изменили геоэкономическое позиционирование латиноамериканского региона. Если еще в недалеком прошлом, когда центр мировой экономики и торговли располагался в Европе, а Латинская Америка находилась от него на значительном удалении – можно сказать, на периферии, – то сейчас ситуация меняется на глазах. Регион оказывается на пересечении силовых линий крупнейших глобальных мегарынков – и уже существующих, и еще формирующихся.

Как видим, Латинская Америка обладает набором необходимых ресурсов и конкурентных преимуществ, которые регион способен задействовать в целях форсированного экономического роста и глобального возвышения. Что, впрочем, не отменяет тех рисков, внутренних и внешних шоков, структурных и конъюнктурных дисбалансов, которые тормозят развитие ЛКА и тянут ее назад.

* * *

События последних лет определенно указывают на то, что Латинская Америка в императивном порядке должна выработать и принять на вооружение принципиально новые макроэкономические подходы и решения, мобилизовать все свои природные, производственные и человеческие ресурсы, скорректировать международные задачи развития и *выйти на старт экономического форсажа.*

Только таким путем можно преодолеть тяжелые последствия коронакризиса, устранить внутренние и внешние причины торможения и элиминировать синдром *«потерянного десятилетия 2.0»*. При этом латиноамериканским странам предстоит форсировать социально-экономическое развитие в крайне сложных внешних условиях, когда, с одной стороны, возникают и распространяются смертельные эпидемии, возводятся протекционистские барьеры и разгораются торговые, валютные, санкционные и технологические войны, а

с другой – с впечатляющей скоростью разрабатываются, осваиваются и выходят на международные рынки передовые и ранее немыслимые инновации и технологии, на глазах меняющие производство и потребление.

И последнее, но, пожалуй, самое главное. Будучи российским гражданином и отечественным ученым, автор этих строк рассматривает изучение актуальных проблем ЛКА не как самоцель, а как один из способов лучше понять закономерности и перспективы развития России, адекватнее оценить причины серьезных экономических трудностей, с завидной регулярностью переживаемых нашей страной.

Глубоко убежден, что между ведущими государствами Латинской Америки и Российской Федерацией значительно больше общего, чем это представляется многим из тех, кто принимает политические и экономические решения стратегического характера. Именно поэтому внимательное изучение глубоко противоречивого исторического опыта латиноамериканских стран, комплексный и системный анализ их проблем и сложностей, практики модернизационных процессов в регионе имеет для россиян не только теоретическое, но и важное прикладное значение. В частности, в плане поиска выхода из лабиринта структурных проблем, в котором многие десятилетия «блуждают» и латиноамериканская, и российская экономики. Социально-экономические ребусы государств ЛКА – это и наши, отечественные головоломки.

Ключевой тезис:

Кризисные потрясения последних лет, включая последствия коронавируса, говорят о том, что страны ЛКА должны безотлагательно выработать и принять на вооружение новые макроэкономические подходы и решения, мобилизовать все свои природные, производственные и человеческие ресурсы, скорректировать национальные и международные задачи развития и выйти на старт экономического форсажа.

РАЗДЕЛ 3. ИБЕРОАМЕРИКАНСКОЕ ПОЛИТИЧЕСКОЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: ЭТАПЫ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Начавшаяся в конце XV века иберийская колонизация Нового Света с течением времени придала религиозную и культурно-цивилизационную однородность разнообразным локальным обществам, исторически существовавшим на этих обширных территориях. В результате чего здесь (в качестве ведущих) утвердились два родственных языка – испанский и португальский и одна доминирующая религия – католическая. Эти факторы изначально предопределили особый характер взаимодействия и глубину политических и экономических отношений Мадрида и Лиссабона со странами Латинской Америки, что нашло свое выражение как на двустороннем уровне, так и в многостороннем формате, прежде всего, в процессе образования единого иberoамериканского пространства тесного межрегионального взаимодействия.

Глава 3.1. Курс на создание сообщества иберийских и латиноамериканских наций

Современный период развития иберийско-латиноамериканских отношений берет начало на рубеже 1980-1990-х годов, когда страны Пиренейского полуострова прочно встали на путь демократического развития, а в Латинской Америке заметно возрос интерес к альтернативным (помимо Вашингтона) партнерам на мировой арене. Немалое значение имел и успех западноевропейской интеграции, в которой участвовали иберийские государства, ставшей примером и стимулом для объединительных процессов в латиноамериканской экономике. Все это создавало условия для прорыва в отношениях между Испанией, Португалией и

ЛКА, который произошел в последнее десятилетие прошлого века.

Существенную роль в переводе всего комплекса трансатлантических связей на более высокий уровень сыграл так называемый *ибероамериканский проект*, участие в котором на первоначальном этапе приняли 19 латиноамериканских стран и две иберийские – Испания и Португалия²⁶⁷. При этом целью проекта было формирование *Иberoамериканского сообщества наций* (ИСН) и – в конечном счете – образование единого иberoамериканского экономического, политического и культурного пространства.

Предпосылки межрегионального сотрудничества

По своим историко-культурным параметрам иberoамериканский мир – уникальный макрорегион, страны которого расположены на двух континентах (Америка и Европа) и, несмотря на все разнообразие, связаны между собой этнолингвистическим и этнокультурным единством. Вместе с тем строительство ИСН – составная часть общемирового процесса, предполагающего формирование международных объединений с участием стран хозяйственного (и политического) авангарда, в нашем случае Испании и Португалии, и представителей глобального Юга, в рамках которого латиноамериканские государства играли и играют во многом лидирующую роль²⁶⁸.

Разумеется, такие объединения – отнюдь не застывшее равновесие однажды возникшего взаимного притяжения, а

²⁶⁷ Из числа латиноамериканских стран в проекте участвовали: Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гватемала, Гондурас, Доминиканская Республика, Колумбия, Коста-Рика, Куба, Мексика, Никарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Сальвадор, Уругвай, Чили, Эквадор.

²⁶⁸ Sahed A. From the Third World to the Global South. July 27, 2020. – <https://www.e-ir.info/2020/07/27/from-the-third-world-to-the-global-south/>

развивающееся политическое и экономическое взаимодействие двух различных подсистем единого глобального организма. С этой точки зрения ибероамериканский проект – один из способов достижения приемлемых для обеих сторон условий и механизмов сотрудничества, которое со временем может трансформироваться в своего рода политику взаимосвязанности.

Идея объединить иберийские и латиноамериканские государства в единый политический и экономический блок, задействовав факторы культурно-языковой и исторической общности, своими корнями уходит в историю. В постфранкистский период перевод такого рода планов в практическую плоскость обсуждался в правящих сферах Испании уже во второй половине 70-х годов прошлого века, т.е. в самом начале демократического транзита. Но объективный анализ тогдашней ситуации в Латинской Америке, где в целом ряде случаев у власти находились военные режимы (включая такие одиозные, как пиночетовский в Чили и стресснеровский в Парагвае), заставил Мадрид отложить эти планы до лучших времен²⁶⁹.

Благоприятная обстановка для реанимации проекта ИСН сложилась в самом начале 1990-х годов, когда на латиноамериканском пространстве произошел ощутимый сдвиг оси политических координат и в большинстве государств региона установились и окрепли демократические порядки, сформировались институты гражданского общества. Одновременно в преддверии 500-летия открытия Америки (1992 г.) резко возросла интенсивность политико-дипломатических контактов Испании с Латинской Америкой. Как заметил профессор мадридского Университета Комплутенсе Педро Перес Эрреро, Испания предстала в роли «современного европейского брата» в единой ибероаме-

²⁶⁹ Fraerman A. Existe Iberoamérica? – <http://www.cumbresibero-americanas.com>

риканской семье²⁷⁰. Возникла обоюдная потребность в преодолении своего рода *географической гравитации* иберийских и латиноамериканских стран, т.е. ограниченности их интеграционных усилий собственными регионами. В повестку дня встал вопрос о достижении между ними позитивной взаимозависимости путем создания своего рода трансатлантического моста – постоянно действующей структуры эффективного межгосударственного взаимодействия, позволяющего согласовано выходить на конкретные стратегические решения²⁷¹.

Какие цели ставили перед собой правящие круги Испании и латиноамериканских стран, договариваясь о запуске механизма ибероамериканского сотрудничества?

Со стороны Мадрида, а затем и Лиссабона, просматривалась следующая мотивация экономического и политического порядка. В начале 1990-х годов Испания и Португалия, став полноправными членами Европейских сообществ, заметно активизировала свою международную деятельность, в основе чего лежали вполне определенные факторы внутреннего развития: укрепление демократического строя, ощутимый рост хозяйственного потенциала, значительное увеличение финансовых возможностей. Эти обстоятельства «работали» на кардинальное улучшение имиджа иберийских государств и повышение их международного престижа, в том числе – в Латинской Америке. Одновременно заметно окрепшие бизнес-структуры Испании (кандидаты на глобальную конкуренцию) проявляли повышенный интерес к новым рынкам для своих товаров и капиталов и всё чаще обращали взоры на латиноамериканский регион, где справедливо усматривали подходящие условия для эконо-

²⁷⁰ Pereira J. C. (coord.). La política exterior de España (1800-2003). Barcelona, 2003. P. 327.

²⁷¹ См.: Rojas Arenas Francisco (ed.). Las Cumbres Iberoamericanas. Una mirada global. Santiago de Chile, 2000.

мической экспансии. Хотя и в меньшей степени, но интерес к латиноамериканскому (преимущественно, бразильскому) рынку стали проявлять и португальские предприятия, благодаря чему в 1990-е годы иберийские транснациональные компании стали ведущими бизнес-инвесторами в ЛКА из числа стран-членов Объединенной Европы (см. таблицу 3.1), а официальный Мадрид превратился для наименее развитых государств в главного финансового донора.

Таблица 3.1

**Прямые инвестиции стран ЕС-15 в Латинской Америке
(1992-2000 гг., млн долл.)**

Страна	ЕС-15	Португалия	Испания	Доля Испании и Португалии, %
Латинская Америка	143821	9040	71630	56,1
Аргентина	33746	33	24097	71,5
Бразилия	63390	8810	23484	51,0
Венесуэла	6508	2	1472	22,7
Колумбия	7038	0	2714	38,6
Мексика	11943	31	6009	50,6
Чили	10686	5	8180	76,6

Источник: CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. 2001. Santiago: Naciones Unidas, 2002. P. 112.

По существу, иберийский крупный бизнес, создавая сеть своих латиноамериканских филиалов, сделал заявку на то, чтобы стать *внутренним фактором экономического развития государств Латинской Америки*. Именно такого рода аргументы и устремления определяли курс на возрождение широких связей Испании и Португалии, этих метрополий, с их бывшими заморскими колониями.

В свою очередь, латиноамериканские страны, ощущая ограниченность собственного «переговорного потенциала» и уязвимость своих позиций на мировых товарных и финансовых рынках, испытывали «особую потребность в факторах, обеспечивающих определенную свободу политического маневра в сфере международных отношений, и, соответственно, в противовесах одностороннему влиянию, а тем более диктату извне»²⁷². В концептуальном плане курс на формирование ИСН органично укладывался в русло теории *открытого регионализма*, принятой на вооружение дипломатией ведущих латиноамериканских государств и придававшей особое значение коллективно согласованным действиям на международной арене, в том числе – с партнерами вне Западного полушария.

С учетом этой особенности легче понять ту готовность, с которой руководство стран Латинской Америки приняло участие в ибероамериканском процессе, рассматривая его, в частности, в качестве важного дополнительного канала переговоров с Европейскими сообществами (затем, с 1992 г. – с Европейским союзом) по всему спектру экономических и политических отношений. При этом учитывалось настойчивое стремление Испании играть роль неформального лидера в осуществлении латиноамериканской политики ЕС, строились расчеты на использование Мадрида (и в меньшей степени – Лиссабона) в качестве проводника интересов ЛКА в Европе.

Факты говорят о том, что Ибероамериканское сообщество задумывалось как своеобразное международное образование, предполагающее достижение ее участниками *множественности целей*. Членство в нем в момент его образования и до настоящего времени ограничено двумя па-

²⁷² Давыдов В.М. Латинская Америка в мировой системе / Современные международные отношения и мировая политика (отв. ред. А.В. Торкунов). М.: Просвещение, 2004. С. 675.

раметрами: географическим (Латинская Америка и Пиренейский полуостров) и лингвистическим (нации, говорящие на испанском и португальском языках). Формат функционирования ИСН во многом напоминает саммиты «Группы двадцати». Регулярно проводимые встречи глав государств и правительств явились ключевыми звеньями так называемой *Иberoамериканской конференции* (ставшей, по сути, синонимом ИСН)²⁷³.

Организация и проведение саммитов стало ведущим компонентом новой для иберийских и (особенно) латиноамериканских стран дипломатической практики, получившей в политологической литературе наименование «*многосторонняя президентская дипломатия*». Ее возникновение, по мнению ряда аналитиков, было своего рода знамением времени, ответом на новые вызовы глобальной ситуации, после крушения биполярного мира принимавшей все более сложный и непредсказуемый характер. Подобно другим государствам нашей планеты, страны Иberoамерики вступили в период возникновения многочисленных «гибких альянсов» и доминирования в международных отношениях *дипломатии с изменяемой геометрией*, что, по меткому замечанию известного аргентинского исследователя Феликса Пеньи, помогало их лидерам пробираться сквозь «зыбучие пески» мировой политики²⁷⁴.

Первый иberoамериканский саммит состоялся в мексиканском городе Гвадалахара 18-19 июля 1991 года. Он был созван по инициативе Мексики, активно поддержанной Испанией. Мехико и Мадрид выдвинули идею укрепления исторического взаимодействия иberoамериканских народов с

²⁷³ Яковлев П.П. Иbero-Американское сообщество – фактор взаимодействия Европы и Латинской Америки // Актуальные проблемы Европы, 2007. № 3. С. 66-100.

²⁷⁴ Peña F. La compleja red de cumbres presidenciales. – <http://www.fundacionbankboston.com.ar/>

помощью особого политического форума, позволяющего на высшем уровне в режиме прямого общения обсуждать актуальные проблемы развития стран-участниц и выработать единую платформу действий. «Мы, главы государств и правительств Иberoамерики, договорились проводить консультации, расширять сотрудничество и наращивать взаимобмены с тем, чтобы проводить согласованную политику, позволяющую оптимально использовать те преимущества, которые нам дает принадлежность к данному сообществу», – констатировалось в итоговой «Декларации Гвадалахары»²⁷⁵.

На первых трех саммитах ИСН были сформулированы основополагающие принципы взаимодействия латиноамериканских и иберийских государств и их отношений с третьими странами. В том числе: защита демократии и основных прав и свобод человека; уважение суверенитета и территориальной целостности государств; право каждого народа свободно выбирать политическую систему и форму правления; укрепление многосторонних начал, прагматизм и многовекторность в международных отношениях; взаимодополняемость и сопряжение различных интеграционных процессов; фокусировка усилий на превращении Сообщества в позитивный, стабилизирующий фактор на трансатлантическом пространстве²⁷⁶. На следующих форумах, проходивших поочередно в различных государствах-участниках процесса, в поле зрения политической элиты Иberoамерики попали все наиболее существенные проблемы регионального и глобального масштаба (таблица 3.2).

²⁷⁵ Declaración de Guadalajara. – <http://www.cumbresiberoamericanas.com>

²⁷⁶ XIII Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno. Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, 14 y 15 noviembre de 2003. Informe de Fernando Enrique Cardoso. – <http://www.oei.es/xiiicumbrecar.htm>

Таблица 3.2

Иberoамериканские встречи в верхах (1991-2010 гг.)

№	Место проведения	Дата	Главные вопросы и основные результаты форума
I	г. Гвадалахара, Мехико	18-19 июля 1991 г.	Определены цели и задачи взаимодействия стран-участниц в рамках формирующегося <i>ИСН</i>
II	г. Мадрид, Испания	23-24 июля 1992 г.	Одобрены программы сотрудничества в области образования, информации и научных исследований
III	г. Салвадор, Бразилия	15-16 июля 1993 г.	В центр дискуссии поставлены социальные аспекты развития стран Сообщества. Начата работа по подготовке Иberoамериканского кодекса социального обеспечения
IV	г. Картахена, Колумбия	14-15 июня 1994 г.	Обсуждены вопросы экономического сотрудничества в контексте процесса глобализации
V	г. Барилоче, Аргентина	16-17 октября 1995 г.	Подписано соглашение о сотрудничестве в области образования, развитие которого провозглашено ключевой темой взаимодействия в рамках <i>ИСН</i>
VI	г. Сантьяго, г. Винья-дель-Мар, Чили	13-14 ноября 1996 г.	Центральная тема – развитие политического процесса в Иberoамерике. Цель: консолидация демократических порядков и повышение эффективности политических институтов
VII	о. Маргарита, Венесуэла	8-9 ноября 1997 г.	«Этические ценности демократии» – в данном ракурсе обсуждались проблемы прав человека, роли политических партий и электоральных процессов
VIII	г. Порту, Португалия	17-18 октября 1998 г.	Проанализированы последствия процесса глобализации и сдвиги в ходе региональной интегра-

			ции в Латинской Америке. Принято решение о создании Секретариата ибероамериканского сотрудничества
IX	г. Гавана, Куба	15-16 ноября 1999 г.	Профильная тема – «Ибероамерика и международная финансовая ситуация в контексте глобализации». Принято обращение к США об отмене закона Хелмса – Бертона
X	г. Панама, Панама	17-18 ноября 2000 г.	Основные обсуждения прошли под лозунгом «Единство в деле защиты детей и юношества. Основа справедливости и равенства в новом тысячелетии»
XI	г. Лима, Перу	17-18 ноября 2001 г.	«Объединенные строительством будущего» – лейтмотив дискуссий на саммите, где подводились итоги первого десятилетия <i>ИСН</i>
XII	г. Баваро, Доминиканская Республика	15-16 ноября 2002 г.	Во главе с Ф. Кардозо учреждена рабочая группа по институциональному развитию Сообщества
XIII	г. Санта-Крус де ла Сьерра, Боливия	14-15 ноября 2003 г.	«Социальное включение – двигатель развития», этот тезис стал квинтэссенцией выступлений. Был одобрен доклад о создании <i>Генерального ибероамериканского секретариата (ГИС)</i>
XIV	г. Сан-Хосе, Коста-Рика	18-19 ноября 2004 г.	«Образование ради прогресса» – ключевая тема обсуждений. Принят Устав ГИС. Андорра вступила в ряды <i>ИСН</i>
XV	г. Саламанка, Испания	14-15 октября 2005 г.	Число членов <i>ИСН</i> возросло до 22 (впервые участвовала Андорра). Э. Иглесиас стал первым Генеральным ибероамериканским секретарем

XVI	г.МонтевидеоУругвай	3-5 ноября 2006 г.	Главная тема встречи – «Миграции и развитие». Был подписан документ, устанавливающий принципы политики в отношении международных миграций
XVII	г. Сантьяго-де-Чили, Чили	8-10 ноября 2007 г.	В центре дискуссий находились вопросы социального развития. В итоговом документе подчеркивалась связь между экономическим развитием и социальным прогрессом
XVIII	г. Сан-Сальвадор, Сальвадор	29-31 октября 2008 г.	Тема саммита – «Молодежь и развитие». Участники встречи подчеркнули ведущую роль государства в повышении качества жизни молодого поколения
XIX	г. Эшторил, Португалия	29 ноября - 1 декабря 2009 г.	В условиях мирового финансового кризиса в фокусе внимания <i>ИСН</i> оказались вопросы инновационного развития и экономики знаний
XX	г. Мар-дель-Плата, Аргентина	3-5 декабря 2010 г.	Принята декларация о защите демократии, создан новый координационный орган – Совет ибероамериканских организаций. Решено провести XXI саммит в Парагвае

Источник: Cumbres Iberoamericanas. – <https://www.segib.org/cumbres-iberoamericanas/>

В процессе формирования ИСН приняла участие социалистическая Куба, оказавшаяся в сложном положении в результате развала СССР и прекращения советской экономической и военной помощи. Правящие круги ряда латиноамериканских стран рассчитывали, что участие Гаваны в саммитах Ибероамериканской конференции поможет более «спокойной» трансформации политических и экономических структур Кубы и их плавному переходу на рельсы ры-

ночного хозяйства и представительной демократии²⁷⁷. Именно поэтому «кубинский вопрос» занял видное место в повестке дня Сообщества и неоднократно дебатировался на встречах в верхах.

Регулярные саммиты, дополняемые рабочими и консультационными совещаниями профильных министров, а также многочисленными контактами экспертов, позволили в русле общего проекта создать ряд специализированных организаций (по образованию, науке и культуре, делам молодежи, социальному страхованию) и запустить свыше 20 программ сотрудничества в самых различных областях: от развития библиотечного и архивного дела до поддержки средних и малых предприятий²⁷⁸. Поэтапное взаимодействие латиноамериканских и иберийских стран наполнялось конкретным содержанием. Все это требовало дальнейшей институционализации, образования новых органов для постоянной координации практической работы. Решительный шаг в данном направлении был сделан на VIII саммите в Португалии (1998 г.), где удалось достичь принципиального соглашения о создании *Секретариата ибероамериканского сотрудничества* (СИС), которому вменялось в обязанность играть роль связующего звена между многочисленными политическими, экономическими и гуманитарными акторами на огромном трансатлантическом пространстве.

Начав свою деятельность в 2000 г. со штаб-квартирой в Мадриде, СИС, несмотря на сравнительно скромный бюджет (порядка 2 млн евро в год) и небольшой штат сотрудников, в целом справился с поставленной задачей, активно занимаясь «горизонтальным измерением» сотрудничества и

²⁷⁷ Mallo T., Ruiz Jiménez L. (coord.). El sistema de Cumbres Iberoamericanas. Balance de una década y estrategias de consolidación. Madrid, 2002. P. 72.

²⁷⁸ Del Arenal C. (coord.). Las Cumbres Iberoamericanas (1991-2005). Logros y desafíos. Madrid, 2005. P.117.

вовлекая в него всё новые правительственные ведомства, бизнес-структуры, университеты и исследовательские центры, институты гражданского общества. Наиболее сильно влияние Секретариата ощущалось в вопросах взаимодействия по линии государственного управления, образования, научных исследований, культуры и информации²⁷⁹. В числе самых важных и успешных программ в указанных областях можно назвать:

– Программу ибероамериканского образовательного телевидения, осуществляющую ежедневные 8-часовые передачи и опирающуюся на участие и помощь 220 учреждений и институтов практически всех стран-участниц;

– Программу ликвидации неграмотности и обеспечения начальным образованием всего взрослого населения, уже на первом этапе охватившую свыше 140 тыс. человек в Гондурасе, Доминиканской Республике, Никарагуа, Парагвае и Сальвадоре;

– Ибероамериканскую программу развития науки и технологий, в которой приняли участие более 2400 исследовательских групп, занятых в сфере технических инноваций;

– Ибероамериканскую школу государственной и общественной политики, располагающую специализированными образовательными центрами в Аргентине, Бразилии, Испании, Коста-Рике, Мексике, Португалии и Чили, занятыми подготовкой управленческих кадров для правительственных и административных органов;

– Фонд развития индейских народов Латинской Америки и Карибского бассейна, содействующий гармоничному включению коренных жителей Нового Света в современные общества.

Опыт работы Секретариата оказался весьма полезным и востребованным. Правящим кругам стран-участниц, заинтересованным в превращении Сообщества из площадки для

²⁷⁹ SECIB 2002. De Lima a Bávaro. Madrid, 2002. P. 10-14.

обсуждения общих проблем в эффективную организацию, способную эти проблемы конструктивно решать, стало ясно, что необходимо расширить функции СИС и повысить его статус, наделив дополнительными оперативными возможностями. С этой целью на XII саммите в Доминиканской Республике (2002 г.) была образована специальная комиссия (рабочая группа) во главе с видным ученым и государственным деятелем, бывшим президентом Бразилии Фернандо Энрике Кардозо. В подготовленном комиссией докладе говорилось о необходимости безотлагательного создания *Генерального ибероамериканского секретариата* (ГИС) с достаточно широкими полномочиями для транслирования согласованных позиций стран-участниц на мировых форумах и в международных организациях²⁸⁰.

Концептуальные подходы доклада комиссии Кардозо легли в основу Устава ГИС, принятого 20 ноября 2004 г. в ходе работы XIV саммита в Сан-Хосе (Коста-Рика) и определившего Секретариат как «постоянный орган, призванный оказывать институциональную, техническую и административную помощь Ибероамериканской конференции»²⁸¹. По всем направлениям своей деятельности ГИС был призван осуществлять разнообразные мероприятия, содействующие не только углублению сотрудничества между государствами-членами, но и выработке общих ориентиров в создании новой архитектуры международных связей.

Учредив Генеральный секретариат и определив его роль в общем контексте межрегионального сотрудничества, лидеры стран-участниц в основном завершили процесс формирования ИСН и открыли новые перспективы иберийско-латиноамериканского взаимодействия.

²⁸⁰ Яковлев П.П. Иберо-Американское измерение мировой политики // Латинская Америка, 2006. № 5. С. 75-83.

²⁸¹ Estatuto de la Secretaría General Iberoamericana. Madrid, 2004.

Совпадающие интересы и различные приоритеты

Процесс складывания Иberoамериканского сообщества не был и не мог быть простым, гладким и бесконфликтным. Одна из важнейших причин проблем и противоречий – глубокие различия в уровнях социально-политического и экономического развития иберийских и большинства латиноамериканских стран, в образе жизни их обществ, в отношении к основным проблемам современности, в системах ценностей. В рамках Иberoамерики эти различия порой настолько велики, что страны живут как бы в разных измерениях: иногда они совпадают, а нередко почти не соприкасаются. Другой источник трудностей – большие перепады потенциалов (прежде всего экономических) отдельных государств. Неравенство стартовых возможностей предопределило распределение политических ролей среди иberoамериканских стран, породило подозрения и противоречия между лидерами и аутсайдерами складывающегося сообщества. Слабость или отсутствие межнациональных регуляторов при формировании нового трансатлантического партнерства, его недостаточная институционализация создавали немалые дополнительные трудности.

Аналитики отмечают и тот факт, что на встречах в верхах (особенно в 2002 и 2003 г.) председатель испанского правительства Хосе Мария Аснар – лидер правившей тогда консервативной Народной партии – откровенно пытался играть роль гегемона и навязывал свою линию остальным участникам форумов. В частности, это проявилось в выдвижении односторонних инициатив, заранее не согласованных (вопреки традициям) с другими руководителями. Как заметил известный испанский политолог Селестино дель Ареналь, Х.М. Аснар утвердился в мысли, что, благодаря взаимодействию с США, «Испания вошла в число великих держав, и он, один из мировых лидеров, в состоянии

самостоятельно определять повестку дня Иberoамериканских саммитов»²⁸². Это прямо противоречило официально декларируемым целям и принципам иberoамериканского процесса и рождало у значительной части правящих кругов латиноамериканских стран скептицизм в отношении будущего ИСН. Всё больше первых лиц государств ЛКА не участвовало в саммитах. Так, на встрече в Коста-Рике в 2004 г. отсутствовали главы шести стран региона: Бразилии, Венесуэлы, Кубы, Перу, Чили и Эквадора, а президенты Аргентины и Мексики ограничились формальным участием и появились на саммите на самое короткое время.

Однако ни сложный комплекс проблем, ни наличие своего рода «встроенных дестабилизаторов», каким была политика правительства Х.М. Аснара, не остановили процесс образования ИСН. Вопреки объективным и субъективным трудностям на иberoамериканском пространстве продолжалось создание системы многосторонних политических, экономических, культурных, научных и гуманитарных отношений, что способствовало укреплению сотрудничества латиноамериканских и иберийских государств вне зависимости от колебаний глобальной конъюнктуры и действий правящих кругов отдельных – даже весьма влиятельных – стран.

Дополнительные стимулы развития иberoамериканский проект получил в марте 2004 г. в результате победы Испанской социалистической рабочей партии на парламентских выборах и возвращения к власти в Испании правительства социалистов, которое возглавил Хосе Луис Родригес Сапато. В области внешней политики деятельность нового испанского руководства с самого начала ориентировалась на возврат к традиционным принципам, нарушенным админи-

²⁸² Del Arenal C. De la Cumbre Iberoamericana de San José de Costa Rica (2004) a la Cumbre Iberoamericana de Salamanca (2005). – <http://www.realinstitutoelcano.org/documentos>

страцией Народной партии. Мадрид вывел своих военных из Ирака, вернул приоритет отношениям с Парижем и Берлином, а в Латинской Америке предпринял ряд шагов на двустороннем и многостороннем уровне с тем, чтобы восстановить автономный характер испанской политики в этом регионе²⁸³. В частности, Х.Л. Родригесу Сапатеро удалось существенно улучшить отношения с Венесуэлой и Кубой, приглушить разногласия по вопросам деятельности испанских ТНК, перевести в более конструктивное русло очередной раунд переговоров между латиноамериканскими и иберийскими странами в рамках ВТО.

Свидетельством положительных трендов в иберийско-латиноамериканских отношениях стал юбилейный XV Ибероамериканский саммит, который прошел в испанском городе Саламанка 14–15 октября 2005 г. и был примечателен во многих отношениях. Прежде всего, его проведению предшествовала беспрецедентная подготовительная работа, осуществленная в первую очередь испанскими властями (организационный комитет возглавили заместитель председателя правительства Мария Тереса Фернандес де ла Вега и министр иностранных дел Мигель Анхель Моратинос), а также аппаратом СИС. Достаточно упомянуть, что только в течение 200 г. в ходе подготовки саммита состоялись:

- три совещания национальных координаторов Ибероамериканской конференции, представляющих все страны-участницы;
- чрезвычайная встреча министров иностранных дел ибероамериканских государств;
- VIII Ибероамериканская конференция по культуре;
- VII Ибероамериканская конференция по вопросам государственного реформирования;

²⁸³ Del Arenal C. La política exterior del gobierno socialista // Política exterior. Madrid, 2004, N 100. P. 56-67.

- XV Ибероамериканская конференция по вопросам образования;
- V Конференция министров по туризму стран Иberoамерики;
- I Встреча министров экономики;
- I Ибероамериканский парламентский форум.

Кроме того, прошли совещания по вопросам сельского хозяйства, здравоохранения, окружающей среды, проблемам молодежи, а также встречи предпринимателей, банкиров и представителей институтов гражданского общества. На XV саммите число стран-участниц возросло до 22, поскольку впервые в работе форума приняла участие Андорра – новый член ИСН²⁸⁴.

Встреча в Саламанке привлекла широкое международное внимание. Помимо подавляющего большинства глав ибероамериканских государств, в его работе приняли участие Генеральный секретарь ООН Кофи Аннан, председатель Европейской комиссии Жозе Мануэл Дуран Баррозо, председатель Европейского парламента Жосеп Боррель, видные деятели ЕС – комиссар по внешней политике и безопасности Хавьер Солана и комиссар по экономике и валютной политике Хоакин Альмуниа. Их присутствие подчеркнуло возросший авторитет ИСН и зафиксировало признание того факта, что ибероамериканское пространство превратилось в сегмент глобальной политической и экономической системы.

Определенной новизной отличался формат дискуссии на XV саммите. Если на предыдущих встречах тематика выступлений участников носила в значительной степени произвольный, зачастую общий и декларативный характер, то на этот раз обсуждение сконцентрировалось на трех главных сюжетах: проблемы и цели экономического развития,

²⁸⁴ Яковлев П.П. Внешняя политика Испании и формирование многополярного мира // Латинская Америка, 2011. № 10. С. 17-33.

актуальные вопросы иммиграции и роль Ибероамерики в современном мире. По ряду ключевых моментов главы государств и правительств уже в ходе самих заседаний внесли согласованные коррективы в подготовленные экспертами документы, не ограничиваясь их автоматическим одобрением, как было принято ранее²⁸⁵.

Интенсивная предварительная проработка вопросов, вынесенных на обсуждение участников саммита, а также состоявшаяся дискуссия позволили принять общеполитические и практические решения, вошедшие в итоговый документ «Декларация Саламанки» и 16 специальных дополнительных коммюнике. Принципиальное значение имели:

– отстаивание приоритета многосторонних подходов к решению мировых проблем и осуждение практики применения односторонних принудительных мер, противоречащих международному праву;

– проведение линии на устранение имеющихся асимметрий в международных торговых и финансовых отношениях, принятие мер по снижению долговой нагрузки на экономику развивающихся стран, в частности – реализация выдвинутой Испанией идеи обмена части внешних долговых инструментов на инвестиции в образование и другие социальные программы;

– координация иммиграционной политики стран-доноров и реципиентов, защита прав иммигрантов и содействие их интеграции в новые общества, искоренение всех форм дискриминации, но одновременно – создание лучших условий для временной трудовой иммиграции и стимулов для профессионального обучения мигрантов и их последующего возвращения на родину.

Обращаясь к социально-экономической проблематике, «Декларация Саламанки» зафиксировала, что «нет ничего

²⁸⁵ Yákovlev P.P. La dimensión iberoamericana de la política mundial // Iberoamérica, 2006. Núm. 1-2. P. 156-170.

более срочного, чем совершить переход к устойчивому развитию ибероамериканских стран и дать ответ на вызовы, которые бросают бедность и неравенство»²⁸⁶. С этой целью документ ориентировал государства Иberoамерики на наращивание согласованных усилий по разработке и проведению в жизнь активной социальной политики, предусматривающей расширение систем доступного и качественного образования и здравоохранения, а также эффективное обеспечение права на труд. Рассматривая образование как ключ к решению социальных проблем, участники саммита поставили задачу ввести во всех ибероамериканских странах всеобщее начальное обучение и в период 2008-2015 гг. превратить Иberoамерику в «территорию, свободную от неграмотности»²⁸⁷.

Громкий политический отклик вызвало принятие специального коммюнике с призывом «положить конец экономической, торговой и финансовой блокаде, установленной Соединенными Штатами Америки в отношении Республики Куба, включая отмену закона Хелмса – Бертона». Данный дипломатический демарш вызвал на саммите и вокруг него острую полемику. Международные наблюдатели единодушно отметили, что впервые в документах Иberoамериканской конференции политика Вашингтона в отношении Гаваны была охарактеризована как «блокада» (ранее говорилось об «эмбарго»). «Полагаем, что было бы неуместным интерпретировать текст коммюнике как сигнал поддержки кубинской диктатуры, но мы не понимаем замены слова эмбарго на термин блокада, поскольку тем самым может возникнуть смысловая неясность», — заявили в посольстве США в Мадриде²⁸⁸.

²⁸⁶ Declaración de Salamanca. – <http://www.ciberamerica.org/ciberamerica>

²⁸⁷ Ibidem.

²⁸⁸ Яковлев П.П. Испания в мировой политике. М.: ИЛА РАН, 2011. С. 204.

На самом деле никакой неясности не было. На это указали представители испанского правительства, подчеркнув, что термин «блокада» применительно к американо-кубинской ситуации прочно вошел в лексикон Объединенных наций, в частности – в резолюцию от 4 ноября 2003 г., поддержанную подавляющим большинством государств-членов ООН.

Как «важную политическую и дипломатическую победу» Кубы расценил принятие коммюнике министр иностранных дел этой страны Фелипе Перес Роке, возглавлявший в отсутствие Ф. Кастро на саммите в Саламанке кубинскую делегацию. Не впадая в крайности и преувеличения, следует признать, что новая редакция специального коммюнике по «кубинскому вопросу» стала частным случаем общей тенденции к оттачиванию международно-политических положений ИСН и приведению их в максимальное соответствие с формулировками, принятыми мировым сообществом.

Встреча в Саламанке подтвердила тенденцию к объединению усилий большинства стран-участниц с целью придания Ибероамериканской конференции более зрелого и структурированного характера. В этом смысле важное значение имело начало деятельности ГИС, во главе которого по решению совещания министров иностранных дел (май 2005 г.) встал Энрике Иглесиас – крупный деятель глобального масштаба, 17 лет занимавший пост президента Межамериканского банка развития. Само это назначение свидетельствовало о решимости лидеров ИСН продвигаться вперед в деле совместного политического и экономического «освоения» ибероамериканского пространства, повысить международный статус Сообщества, придать ему новый институциональный формат.

ГИС становился своего рода рупором Ибероамериканской конференции, органом, координирующим ее политику

и представляющим интересы ИСН на международных форумах. По сравнению с СИС, новый Секретариат получил значительно больший бюджет (на первый год – 5,7 млн евро) и расширенный штат сотрудников. Уже в первые недели работы ГИС добился важного результата: 23 ноября 2005 г. Ибероамериканская конференция получила статус наблюдателя на Генеральной Ассамблее ООН. Давая оценку данному решению, Э. Иглесиас заявил: «Это большой шаг вперед для огромного сообщества говорящих на испанском и португальском языках народов, которые имели общее прошлое и готовы вместе строить будущее»²⁸⁹.

Проверка на прочность

Заметную роль ГИС стал играть в подготовке очередных ибероамериканских саммитов: XVI в Уругвае (2006 г.), XVII в Чили (2007 г.), XVIII в Сальвадоре (2008 г.), XIX в Португалии (2009 г.), XX в Аргентине (2010 г.). На первых трех встречах, которые состоялись в годы экономического подъема латиноамериканских стран, акцент был сделан на вопросах, составляющих сердцевину политики роста: роль современных миграционных процессов, повышение внимания к социальным проблемам, место молодежи в стратегиях национального развития. В частности, в «Декларации Сантьяго» (10 ноября 2007 г.) подчеркивалась необходимость «обеспечить продолжительный экономический рост, гарантирующий устойчивое человеческое развитие и позволяющий государству проводить социальную политику, соответствующую этой цели»²⁹⁰.

Саммиты в Португалии и Аргентине прошли уже в условиях мирового кризиса, который ощутимо (хотя и в различ-

²⁸⁹ SEGIB. – <http://www.cumbresiberoamericanas.com>

²⁹⁰ Declaración de Santiago. XVII Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno. 8, 9 y 10 de noviembre de 2007. – <http://segib.org/cumbres/>

ной степени) задел большинство ибероамериканских стран и поставил новые задачи, связанные с принятием антикризисных мер и перестройкой существующей системы мировых финансово-экономических отношений.

В период глобального кризиса общественные изменения, которые происходили и накапливались в Латинской Америке в первое десятилетие XXI в., достигли своей критической массы и начали определять геоэкономическую и геополитическую обстановку в регионе. Вот главное из того нового, что характеризовало тогдашнее положение латиноамериканских стран и их роль в мировых делах²⁹¹:

- существенно возросший экономический потенциал, модернизация хозяйственных структур, положительные социальные и политические сдвиги, укрепление международной субъектности ведущих государств региона;

- усложнение региональной обстановки: одновременные углубление интеграционных процессов и дивергенция политических и иных траекторий развития на пространстве Латинской Америки;

- диверсификация и интенсификация внешних связей, формирование трансрегиональных альянсов, более широкое участие в работе глобальных институтов, освоение механизмов сетевой дипломатии.

По мнению заместителя главного редактора влиятельного испанского журнала «*Política Exterior*» Ауреи Молто, все эти (и некоторые другие) новые международные реалии потребовали внесения изменений в практику ибероамериканских отношений – для того, чтобы понизить градус риторики и переосмыслить национальные интересы и реальные

²⁹¹ См.: Латинская Америка в современной мировой политике (отв. ред. В.М. Давыдов). М.: Наука, 2009.

возможности стран-участниц перед лицом новых глобальных вызовов²⁹².

3-4 декабря 2010 г. в аргентинском курортном городе Мар-дель-Плата прошел XX Иberoамериканский саммит, заявленной темой которого было «Образование и социальное развитие»²⁹³. Встреча в верхах, подводившая итог двух десятилетий ибероамериканского проекта, была весьма показательной и отразила те перемены, которые произошли как в рамках ИСН, так и в целом в отношениях между иберийскими и латиноамериканскими странами, особенно в условиях мирового кризиса.

Это был первый ибероамериканский саммит, на котором отсутствовал председатель правительства Испании. Серьезные финансово-экономические проблемы не позволили Х.Л. Родригесу Сапатеро прибыть в Аргентину, и испанскую делегацию возглавляли король Хуан Карлос (он не пропустил ни одного саммита) и министр иностранных дел Три니다д Хименес. В Мар-дель-Плату по тем или иным причинам не приехали также высшие руководители Боливии, Венесуэлы, Кубы и Никарагуа.

Впервые за всю историю саммитов ИСН в Мар-дель-Плате был принят «чисто политический» документ: «Специальная декларация о защите в Иberoамерике демократии и конституционного порядка». Поводом для выработки декларации послужил государственный переворот 2009 г. в Гондурасе и отстранение от власти президента Мануэля Селай. Документ предусматривал возможность приостановки уча-

²⁹² Moltó A. Por una relación contemporánea con Latinoamérica. — <http://www.politicaexterior.com/articulo/?id=4355>

²⁹³ Resultados de la Cumbre de Mar del Plata. — <http://segib.org/news/2010/12/>

ствия в саммитах ИСН тех стран, где в результате насильственных действий нарушался конституционный порядок²⁹⁴.

На встрече стала явной политическая линия, разделившая ибероамериканские государства. В частности, президент Эквадора Рафаэль Корреа и представители стран «большой оси» попытались включить в итоговые документы форума осуждение администрации Б. Обамы в связи с публикацией на сайте «Wikileaks» конфиденциальных документов госдепартамента США, касавшихся, в частности, ряда латиноамериканских лидеров и состояния межгосударственных связей в регионе. Однако эта позиция не была поддержана большинством других участников форума, которые не хотели обострять отношения с Вашингтоном.

Саммит учредил *Совет ибероамериканских организаций* – новый орган, призванный координировать работу Генерального ибероамериканского секретариата и специализированных учреждений ИСН (Ибероамериканской организации молодежи, Конференции министров юстиции, Секретариата ибероамериканских стран по вопросам образования, науки и культуры, Ибероамериканской организации социального обеспечения).

Впервые на этом форуме присутствовали представители четырех «ассоциированных наблюдателей» (Нидерландов, Марокко, Филиппин и Франции), а также «консультативных наблюдателей»: Андской корпорации развития, Всемирной продовольственной программы и Межамериканского банка развития.

Итоги XX саммита можно было назвать противоречивыми. С одной стороны, не оправдались наиболее пессимистические оценки и предсказания «скорой кончины» ИСН.

²⁹⁴ Declaración Especial sobre «La Defensa de la Democracia y el Orden Constitucional en Iberoamérica». – <https://www.segib.org/?document=declaracion-especial-sobre-la-defensa-de-la-democracia-y-el-orden-constitucional-en-iberoamerica>

На деле произошло расширение функциональной сферы общества, усилилась политическая составляющая. Но в то же время произошло размежевание ибероамериканских стран, возникновение внутри сообщества группировок с разными геополитическими пристрастиями. Это обстоятельство могло стать миной замедленного действия, помешать превращению ИСН в один из полюсов нового миропорядка.

* * *

Практика ибероамериканских саммитов и весь процесс формирования ИСН явились составным элементом общего движения международного сообщества в направлении нового (многополярного) мирового порядка. Говоря о потенциалах Ибероамерики, нельзя не отметить, что в докризисный период последовательно повышалась роль этого суперрегиона в современном мире, и что баланс имевшихся плюсов и минусов в ходе складывания ИСН был позитивным. Дальнейшее поступательное развитие – при прочих благоприятных условиях – могло в перспективе создать мощное силовое поле трансатлантического сотрудничества и укрепить международные позиции ибероамериканских государств, сделать их одним из полюсов глобальной архитектуры. Но кризисные потрясения конца первого и начала второго десятилетия XXI в. привнесли в реализацию ибероамериканского проекта (неожиданно для его участников) дополнительные нюансы и немалые трудности.

Ключевой тезис:

Проведение ибероамериканских саммитов и весь процесс формирования ИСН явились составным элементом общего движения международного сообщества в направлении нового (многополярного) мирового порядка и способствовали повышению роли Ибероамерики в меняющемся мире.

Глава 3.2. Ибероамериканский проект в полосе испытаний

Мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. подвел черту под первоначальным периодом эволюции ИСН и дал старт началу более сложного и противоречивого этапа в развитии ибероамериканского сотрудничества. *Эффектом глобальной неожиданности* можно назвать изменившиеся международные обстоятельства. В самом деле, в течение сравнительно короткого времени (полтора-два года) радикально трансформировались (в неблагоприятную сторону) внешние условия экономического развития иберийских и латиноамериканских стран. Эти изменения хорошо известны: замедление глобального роста («*новая нормальность*»), вялое развитие экономики США, долговой кризис и рецессия в Европе, стагнация в Японии, первые признаки экономических затруднений в Китае, снижение спроса и падение цен на сырье и продовольствие, застой в мировой торговле, сокращение возможностей международного финансирования. Все это не могло не сказаться на динамике реализации ибероамериканского проекта.

Изменения в расстановке сил

Ощутимо задев экономические интересы латиноамериканских государств, мировой кризис оказал особенно глубокое негативное воздействие на иберийские страны. И в Испании, и в Португалии он материализовался обвалом спроса и предложения, падением объемов инвестиций и внешней торговли (в том числе с Латинской Америкой – более чем на 25%, см. таблицу 3.3), резким ростом безработицы, обернулся другими тяжелыми социальными и политическими последствиями²⁹⁵.

²⁹⁵ См.: Иберийские страны: трудный старт в XXI век (отв. ред. Н.М. Яковлева). М., ИЛА РАН, 2012.

Таблица 3.3

**Торговый оборот Испании со странами
Латинской Америки (товары, млн. евро)**

Регион, страна	2000	2006	2007	2008	2009	2009 в % к 2008
Латинская Америка	14423	24829	23511	24852	18425	74,1
Мексика	3197	5739	6194	6009	4525	75,3
Бразилия	2581	3287	4359	4770	3617	75,8
Аргентина	2126	2174	2627	3077	2053	66,7
Чили	981	1787	1808	1871	1606	85,8
Венесуэла	932	2363	2100	1977	1521	76,9
Колумбия	495	850	864	908	716	78,9
Куба	773	774	815	923	587	63,6
Перу	422	847	1071	1031	731	70,9

Источник: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. – <http://www.comercio.mityc.es/>

Для целого ряда испанских компаний и банков особое значение в условиях кризиса приобрела деятельность их производственных филиалов в Латинской Америке. Объяснение простое: многие страны региона, переживавшие «золотое десятилетие», на первых порах экономически лучше устояли перед кризисными испытаниями и в целом ряде случаев дольше, чем их иберийские партнеры, сохраняли положительную динамику хозяйственного роста. Дальнейшее развитие событий показало, что это было не более, чем отсрочкой, но в самые тяжелые для остального мира 2009-2010-е годы товарные и финансовые рынки ЛКА не только не «сжались», как в США или Евросоюзе, но напротив – расширились. Как с оптимизмом заявил в тот момент генеральный секретарь ИСН Э. Иглесиас, «Латинская Америка – это не проблема мировой экономики, а часть ее решения»²⁹⁶.

²⁹⁶ América Latina y la crisis // Cinco Días, 6.07.2010.

В Испании данную новую аксиому поняли (и приняли) лучше и охотнее, чем во многих других европейских странах, и поставили целью использовать потенциал латиноамериканского региона для продвижения своих экономических и политических интересов на международной арене. «Ставка крупнейших испанских корпораций делалась, делается и будет делаться на Латинскую Америку», – констатировала в ноябре 2010 г. газета «АВС» и привела конкретные факты. Так, ведущая телекоммуникационная компания *Telefónica* за все годы деятельности в общей сложности инвестировала в регионе порядка 100 млрд. евро и по этому показателю стала в латиноамериканских странах *главным зарубежным инвестором*. Компания поставила целью довести число своих клиентов в этом районе мира со 180 до 210 млн и получала в ЛКА свыше 40% своих прибылей²⁹⁷.

Другой показательный пример – группа *Santander*. «Кризис предоставляет новые возможности» – такая сентенция стала руководством к действию менеджмента этого крупнейшего испанского коммерческого банка в условиях мировых финансовых потрясений. Позиции банка в латиноамериканском регионе к началу кризиса были чрезвычайно сильны. Речь шла о 5,8 тыс. отделений, 86 тыс. служащих и 37 млн. клиентах. Стоимость региональных активов банка оценивалась в 70 млрд долларов. На долю *Santander* приходилось 9,4% всех депозитов банковских систем Латинской Америки и 11,6% совокупного кредитного портфеля. По данным Франсиско Лусона, возглавлявшего операции банка в регионе, финансовый сектор латиноамериканских стран и в кризисный период продемонстрировал высокие показатели эффективности. Так, уровень прибыльности в среднем составил 15,7% по сравнению с 8,9% в развитых государствах²⁹⁸. Это был сильнейший стимул для испанского бизнеса, понесшего серьезные потери на национальном рынке.

²⁹⁷ Las grandes empresas españolas apuestan por Iberoamérica // ABC. Madrid, 17.11.2010.

²⁹⁸ Empresas españolas en los países de América Latina // El País, 12.11.2010.

На таком фоне не вызывает удивления тот факт, что подавляющее большинство (свыше 90%) испанских компаний, имевших интересы в Латинской Америке, в кризисные годы расширили свои операции в регионе.

Вместе с тем именно в период кризиса отдельные испанские компании стали объектом санкций со стороны националистических правительств некоторых латиноамериканских стран. В частности, под давлением правительства Уго Чавеса *Santander* был вынужден продать государству свой филиал, который был третьим по величине финансовым учреждением в Венесуэле. Причем размер компенсации (1050 млн. дол.) далеко не соответствовал претензиям менеджеров банка – 1800 млн. долларов. Значительные финансовые потери понесли испанские компании и банки в результате девальвации в начале 2010 г. венесуэльской национальной денежной единицы – боливара.

Определенная перенастройка стала необходимой в испанско-болливийских хозяйственных отношениях. Левонационалистический режим Эво Моралеса заметно усилил государственное вмешательство в экономику, вызвав беспокойство ТНК, работающих в Боливии²⁹⁹. Как неоднократно отмечал болливийский лидер, его режим хотел видеть в иностранных компаниях «партнеров, а не хозяев». Основные интересы испанского бизнеса в Боливии были сосредоточены в добыче природного газа, электроэнергетике и банковском секторе. Принятие в 2009 г. новой болливийской конституции ощутимо изменило правовую базу положения иностранного капитала, что побудило Мадрид предпринять дипломатические усилия для получения юридических гарантий деятельности испанских ТНК. Эти вопросы стали главными на встречах официальных представителей двух стран.

В феврале-апреле 2012 г. острый характер приобрел конфликт правительства Аргентины с ведущей испанской

²⁹⁹ Подробнее см.: Боливия – время левоиндихенистского эксперимента. М.: ИЛА РАН, 2009.

нефтегазовой корпорацией *Repsol*, чья дочерняя компания YPF являлась крупнейшим производителем углеводородов в этой южноамериканской стране. Аргентинские власти обвинили руководство *Repsol* в недостаточных инвестициях в разработку новых месторождений и пригрозили национализацией YPF. Мадрид приложил энергичные дипломатические усилия, чтобы перевести конфликт в более спокойный диалоговый формат. Тем не менее, Розовый дом (аргентинский президентский дворец) занял жесткую позицию, повышал градус напряженности и 16 апреля объявил о национализации YPF, тем самым лишив *Repsol* крупных активов, которые испанская сторона оценила в 10,5 млрд долларов³⁰⁰.

Пример Аргентины оказался заразительным: уже через две недели, 1 мая 2012 г., президент Э. Моралес провел национализацию компании *Transportadora de Electricidad* (TDE), являвшейся филиалом испанской корпорации *Red Eléctrica*. Несмотря на сравнительно скромные размеры (по сравнению с той же YPF), TDE играла ключевую роль в боливийской экономике, контролируя порядка 80% высоковольтных линий электропередачи. В самом конце декабря 2012 г. Ла-Пас пошел еще дальше и издал декрет о национализации четырех филиалов испанской транснациональной энергетической корпорации *Iberdrola*³⁰¹.

По мнению многих представителей экспертного сообщества, экспроприация собственности испанских компаний в Аргентине, Боливии и Венесуэле содержала в себе «весомый политический компонент» и дорого обошлась Мадриду, поскольку нанесла ущерб его международному престижу, продемонстрировала изменение в соотношении сил

³⁰⁰ См.: Яковлева Н.М., Яковлев П.П. Большая нефтяная игра. Причины и последствия национализации компании YPF // Латинская Америка, 2012. № 12. С. 27-42.

³⁰¹ Nacionalización de empresas en Bolivia. 29 de diciembre de 2012. – <http://www.lamoncloa.gob.es/>

между Испанией и Латинской Америкой и поставила перед испанской дипломатией дополнительные сложные задачи.

В начале 2010-х гг. изменилась роль Мадрида как главного источника экономической помощи наименее развитым странам ЛКА. Если в 2007-2009 гг. размер помощи составлял порядка 1 млрд долл. в год, то в 2011 г. он снизился до 465 млн долл., т.е. более чем вдвое. Место Испании заняли ведущие государства региона – Аргентина, Бразилия, Мексика, которые увеличили финансирование на цели социально-экономического развития. Эта «большая тройка» в общей сложности одновременно спонсировала реализацию 586 хозяйственных проектов в соседних странах³⁰². «Латинская Америка помогает сама себе», – писала в данной связи испанская печать³⁰³.

Свидетельством перемен, происходивших внутри ибероамериканского сообщества, стало настойчивое стремление латиноамериканцев (в лице, прежде всего, мультилатинас) ко все большей диверсификации внешних связей, их пристальное внимание к новым формирующимся рынкам, отход от традиционной ориентации на США и Европу. Пример – создание в начале июня 2012 г. «Тихоокеанского альянса» в составе Колумбии, Мексики, Перу и Чили (Коста-Рика и Панама получили статус наблюдателей). Целью объединения было активизировать взаимодействие заинтересованных латиноамериканских экспортеров на ключевых азиатско-тихоокеанских рынках. Именно там, в первую очередь складывалось новое глобальное бизнес-пространство, на котором мультилатинас попытались закрепить. Другими словами, латиноамериканские предприниматели быстро

³⁰² Cooperación Iberoamericana. Informe de la Cooperación Sur-Sur en Iberoamérica. – <http://segib.org/>

³⁰³ Latinoamérica se ayuda a sí misma // El País, 17.11.2012.

приобретали вкус к более диверсифицированным международным торгово-экономическим контактам³⁰⁴.

В результате в отношениях между Испанией, Португалией и странами Латинской Америки в ходе разразившегося мирового кризиса четко обозначились качественные подвижки, которые сказались на алгоритме ибероамериканского сотрудничества.

Основная новация состояла в том, что в период глобальных потрясений общественные тенденции и изменения, которые происходили и накапливались в ЛКА в первое десятилетие XXI века, достигли своей критической массы и начали определять геоэкономическую и геополитическую обстановку в регионе³⁰⁵. Выделим главное из того нового, что, на наш взгляд, характеризовало изменившееся внутреннее и международное положение латиноамериканских стран и объясняло их претензию на более значимую и весомую роль в мировых делах.

– Существенно возросший экономический потенциал, модернизация хозяйственных структур, положительные социальные и политические сдвиги, укрепление международной субъектности ведущих государств региона.

– Сравнительно успешная адаптация (на начальном этапе) к эффектам глобального финансово-экономического кризиса, что способствовало улучшению внешнего имиджа латиноамериканских стран и формированию представлений (далеко не всегда точных) об их возросшей способности обеспечить хозяйственную устойчивость.

– Усложнение региональной обстановки: одновременное углубление интеграционных процессов и «дивергенция» политических и иных траекторий развития на пространстве Латинской Америки.

³⁰⁴ Malamud C. La Alianza del Pacífico: un revulsivo para la integración regional en América Latina. 27/6/2012. – <http://www.realinstitutoelcano.org/>

³⁰⁵ Яковлев П.П. Латинская Америка на переломе трендов. Опыт осмысления новых явлений // Латинская Америка, 2015. № 8. С. 7-22.

– Проведение рядом стран региона (Аргентиной, Боливией, Венесуэлой) активного курса на ограничение деятельности иностранного, в том числе испанского, капитала. В этом плане особая миссия принадлежала Каракасу, игравшему роль «нефтяного кулака» группы латиноамериканских леворадикальных режимов.

– Диверсификация и интенсификация внешних связей, включение в процесс формирования торгово-экономических альянсов, более широкое участие в работе глобальных институтов (например, в «Группе двадцати», куда вошли Аргентина, Бразилия и Мексика), освоение механизмов сетевой дипломатии.

Таким образом, кризис высветил изменение в соотношении сил между Испанией, Португалией и ведущими странами Латинской Америки. Конечно, Испания все еще далеко превосходила все без исключения латиноамериканские государства по уровню и качеству социально-экономического и политического развития, но этот разрыв стал сокращаться. Что же касается абсолютных макроэкономических показателей, то ситуация начала второго десятилетия XXI века разительно отличалась от положения дел даже пятилетней давности. Эти сдвиги можно было отчетливо видеть при сравнении динамики и размеров ВВП Испании и крупнейших экономик региона (см. таблицу 3.4).

Таблица 3.4

**ВВП Испании и ведущих латиноамериканских государств
(млрд. долл., текущие цены)**

Страна	2005	2006	2007	2008	2011	2012
Испания	1132	1236	1444	1601	1468	1340
Бразилия	881	1089	1366	1650	2493	2425
Мексика	849	952	1035	1094	1154	1163
Аргентина	181	213	260	324	445	475

Источник: The World Bank. DataBank. World Development Indicators – <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.CD&country=WLD>

Весьма показательно, что в период 2008-2012 гг. ВВП Испании в текущих ценах сократился на 16%, тогда как данный показатель Мексики вырос на 6%, а Бразилии и Аргентины – на 47%. В результате, если в 2008 г. ВВП Аргентины составлял лишь 20% от испанского, то в 2012 г. он вырос до 35%, а аналогичные показатели Мексики и Бразилии увеличились (соответственно) с 68 до 87% и со 103 до 181%. Другими словами, в 2012 г. ВВП Бразилии почти в два раза превысил ВВП Испании. На основании этого экспертами высказывалось мнение, что Латинская Америка кардинально усилила свои финансово-экономические и, соответственно, международные переговорные позиции и «больше не нуждалась в Испании и ЕС для того, чтобы достичь собственных глобальных целей...»³⁰⁶.

По замечанию уже упоминавшегося испанского аналитика А. Мольто, новые международные реалии потребовали внесения изменений в латиноамериканскую политику Мадрида с двойной целью: понизить градус риторики и переосмыслить национальные интересы Испании на латиноамериканском пространстве в целом и в отношениях с отдельными государствами региона³⁰⁷.

В Испании, как отмечали местные специалисты, отсутствовал специализированный *Think Tank* по проблемам Латинской Америки, который был бы в состоянии комплексно оценить происходящие в регионе процессы и сформулировать обоснованные предложения и рекомендации по корректировке политики Мадрида в этом важном для него районе мира. Такое положение дел неизбежно вело к известной дисперсии экспертных мнений. Аналитики, работавшие в университетах и исследовательских центрах, нередко выражали весьма различные (если не прямо противоположные) точки зрения. Но общим

³⁰⁶ Torreblanca J-I. Foreign policy needs a rethink above and beyond Europe // The Financial Times. London, 9.06.2010.

³⁰⁷ Moltó A. Por una relación contemporánea con Latinoamérica. – <http://www.politicaexterior.com/articulo/?id=4355>

знаменателем многих оценок в кризисные годы стал тезис о том, что латиноамериканская политика Мадрида, осью которой было формирование Ибероамериканского сообщества наций, зашла в тупик. Как подчеркивали в дипломатических кругах, «усилия огромны, но результаты не всегда им соответствуют». Эту же точку зрения поддерживал А. Мольто: «Износ ибероамериканского процесса очевиден»³⁰⁸.

Вызовы, брошенные кризисом, стали определять главную политическую линию действий испанского правительства. На латиноамериканском направлении Мадриду, а вместе с ним и Лиссабону, предстояло сформулировать новый экономический и политический дискурс, поскольку старый, уходящий корнями в прошлый век, в значительной мере утратил актуальность и общественную привлекательность. По сути, иберийские государства должны были предложить странам ЛКА всесторонне продуманную, привлекательную и реалистичную концепцию ускоренного экономического роста на основе постоянно расширяющегося ибероамериканского взаимодействия.

Саммит в Кадисе: неоднозначные результаты

Дипломатической сверхзадачей Испании и Португалии стало успешное (в организационном и содержательном смысле) проведение 16-17 ноября 2012 г. в испанском городе Кадисе XXII Ибероамериканского саммита. Для иберийских государств было крайне важно, во-первых, добиться максимально большого участия в саммите первых лиц латиноамериканских государств, и, во-вторых, предметно рассмотреть на нем весь комплекс вопросов расширения торгово-экономического сотрудничества в рамках ИСН и принять конкретные и субстанциальные решения.

Приморский город Кадис был выбран для проведения XXII ибероамериканского саммита не случайно. 200 лет до

³⁰⁸ Ibidem.

этого, в 1812 г. именно здесь была принята историческая «Политическая Конституция испанской Монархии», в подготовке которой приняли весьма деятельное участие и представители ряда американских колоний Испании – будущих независимых латиноамериканских стран³⁰⁹.

«Кадисская конституция» создавалась под сильным влиянием идей Французского Просвещения и носила либеральный и буржуазно-демократический характер. Новый основной закон испанского государства ликвидировал феодальные привилегии, провозгласил свободу слова, право частной собственности, неприкосновенность жилища, равенство граждан перед законом и т.д. Носителем верховной власти провозглашалась нация, законодательная власть предоставлялась парламенту (кортесам), а исполнительная – королю, но под парламентским контролем. Положения, закрепленные в «Кадисской конституции», не только положили начало испанскому конституционализму, но и оказали воздействие на идейное наполнение освободительных движений в Латинской Америке, что в значительной степени объясняло популярность этого документа в странах региона. Тем самым, назначив проведение саммита в Кадисе, испанские власти рассчитывали на то, что он пройдет в атмосфере благожелательности и солидарности. Этой цели отвечал и лозунг очередной ибероамериканской встречи в верхах: «Обновленные отношения в год 200-летия Кадисской конституции»³¹⁰.

Однако, несмотря на усилия Мадрида добиться максимального участия в саммите первых лиц латиноамериканских стран, эта цель достигнута не была. На встречу в вер-

³⁰⁹ García de Cortázar F., González Vesga J. M. Breve historia de España. Madrid, 2009. P. 412-414.

³¹⁰ XXII Cumbre Iberoamericana Cádiz 2012 – «Una relación renovada en el Bicentenario de la Constitución de Cádiz». 16 y 17 de noviembre de 2012. – <https://www.segib.org/?summit=xxii-cumbre-iberoamericana-cadiz-2012>

хах под разными предлогами не приехали руководители семи государств региона: Аргентины (Кристина Фернандес де Киршнер), Венесуэлы (Уго Чавес), Гватемалы (Отто Перес Молина), Кубы (Рауль Кастро), Никарагуа (Даниэль Ортега), Парагвая (Федерико Франко), Уругвая (Хосе Мухика). Бросалось в глаза отсутствие большинства лидеров левой ориентации во главе с венесуэльским президентом, недавно переизбранным на этот пост. Какими бы ни являлись официальные объяснения их отказа приехать в Кадис, было очевидно, что в основе такого решения лежали существенные расхождения с Мадридом по целому ряду экономических и политических вопросов. Скажем вполне определенно: отказ группы глав латиноамериканских государств участвовать в работе саммита был тревожным сигналом, свидетельствовавшим о латентных центробежных тенденциях в рамках ИСН, дальнейшее развитие которых могло нанести существенный урон межрегиональному сотрудничеству, а при прочих неблагоприятных событиях – развалить изнутри ибероамериканское сообщество³¹¹.

С учетом всех этих обстоятельств руководители иберийских государств в стремлении нащупать и «оседлать» новый вектор движения вперед, старались перевести дискурс ибероамериканского взаимодействия в русло обсуждения таких тем, которые, во-первых, отвечали насущным потребностям Испании и Португалии, а, во-вторых, в максимально возможной степени соответствовали устремлениям латиноамериканских государств, не вызывали у них негативной реакции.

В частности, выступая в Кадисе, король Хуан Карлос подчеркнул, что в условиях продолжавшегося финансово-экономического кризиса Испания обратила свой взор на Латинскую Америку, а председатель испанского правитель-

³¹¹ Яковлев П.П. Испания и Латинская Америка: перезагрузка отношений // Латинская Америка, 2013. № 3. С. 4-19.

ства М. Рахой призвал в рамках ИСН руководствоваться принципом «единства в многообразии» и отставить в сторону имевшиеся разногласия³¹². По сути, испанские лидеры открыто признали: их страна для преодоления кризиса остро нуждается в экономическом сотрудничестве с государствами латиноамериканского региона (что само по себе было беспрецедентным). На этом фоне на встрече в центр дискуссии были помещены *принципиально новые вопросы*, ранее не обсуждавшиеся на ибероамериканских саммитах и отражавшие радикально изменившуюся макроэкономическую и политическую реальность на пространстве Иberoамерики. В том числе:

– Необходимость активного подключения малых и средних предприятий к ибероамериканскому экономическому взаимодействию. Это – огромный резерв расширения межрегионального хозяйственного сотрудничества, поскольку малый и средний бизнес во всех без исключения странах-членах ИСН образует основной массив делового сообщества. В ряде случаев иберийские малые и средние предприятия добились неплохих результатов на латиноамериканских рынках, и Мадрид с Лиссабоном явно стремились реплицировать их успех на другие компании.

– Разворот инвестиционной активности транснациональных корпораций латиноамериканских стран в сторону иберийских рынков. До того времени инвестиции мультилатинас преимущественно направлялись в соседние страны региона или в США. Задачей стратегического значения для Мадрида и Лиссабона было привлечь латиноамериканские капиталы на свои рынки и тем самым восполнить нехватку финансовых ресурсов в реальном секторе иберийских экономик.

³¹² Cumbre Iberoamericana, Cádiz 2012. – <http://www.cumbreiberoamericana.es/17.11.2012>

– Участие иберийских (как правило, испанских) и латиноамериканских корпораций в масштабных бизнес-проектах в Азиатско-Тихоокеанском регионе. С этой целью предусматривалось присоединение Испании к деятельности недавно образованного «Тихоокеанского альянса». Тем самым испанские предприятия (прежде всего, ведущие ТНК) рассчитывали использовать страны латиноамериканского тихоокеанского побережья в качестве плацдарма для экспансии на азиатские рынки³¹³.

По традиции, на саммите были приняты заключительные документы: «Декларация Кадиса», «Программа действий» и 16 специальных коммюнике по актуальным вопросам международной жизни (в том числе: о борьбе с терроризмом, ситуации на Ближнем Востоке, защите окружающей среды и т.д.). В отдельном коммюнике была выражена поддержка дипломатических усилий Испании, претендовавшей в тот момент на пост непостоянного члена Совета Безопасности ООН.

Содержание итоговых документов ибероамериканской встречи в верхах зафиксировало те изменения, которые в предшествующие годы произошли в отношениях между иберийскими и латиноамериканскими странами. Так, в «Декларации Кадиса» указывалось, что значительная часть государств Латинской Америки в условиях мирового кризиса «сумела поддержать экономический рост», и это открывало новые возможности для сотрудничества в целях развития на ибероамериканском пространстве, в частности, более полного использования и сопряжения потенциалов двух региональных рынков³¹⁴. В «Программе действий», в свою очередь, в качестве одной из конкретных задач называлась подготовка «дорожной карты» мер, направленных на повыше-

³¹³ Яковлев П.П. Иbero-Американское сообщество наций в формирующемся миропорядке // Латинская Америка, 2016. № 8. С. 43-57.

³¹⁴ XXII Cumbre Iberoamericana. Declaración de Cádiz. – <http://segib.org/>

ние эффективности ибероамериканских организаций и усиления международных позиций ИСН³¹⁵.

В числе практических решений, принятых в Кадисе, фигурировало образование рабочей группы под руководством бывшего президента Чили Рикардо Лагоса, в задачу которой входила подготовка предложений по развитию и совершенствованию механизмов функционирования и деятельности ИСН, обновлению его институтов. Эти вопросы должны были быть рассмотрены на следующем XXIII Ибероамериканском саммите в октябре 2013 г. в Панаме.

Одна из рекомендаций, сформулированных комиссией Р. Лагоса и принятых в Панаме, легла в основу решения о проведении ибероамериканских саммитов не ежегодно, а один раз в два года.

Решение о переходе на такой режим работы, на наш взгляд, носило объективный характер и было продиктовано двумя обстоятельствами. Во-первых, руководителям государств и правительств иберийских и латиноамериканских стран все больше приходилось считаться с имевшим место ускорением хода политического времени, когда временное «расстояние» между совещаниями в верхах ощутимо сокращалось. Во-вторых, за прошедшие четверть века с начала реализации ибероамериканского проекта международная повестка лидеров иберийских и ведущих латиноамериканских государств существенно обогатилась встречами на высшем уровне в самых различных форматах, как глобальных, так и региональных.

Для Мадрида и Лиссабона первостепенное значение имело участие в органах Европейского союза, который переживал не самые простые времена, тогда как для латиноамериканцев заметно повысилось значение внутрорегиональных связей, а также коммуникации с торгово-экономическими партнерами в динамично развивавшемся

³¹⁵ XXII Cumbre Iberoamericana. Programa de Acción. – <http://segib.org/>

Азиатско-Тихоокеанском регионе. Оба этих фактора тормозили сближение Европейского союза и Латинской Америки, образовывали своего рода *контртенденцию* – препятствие на пути превращения ибероамериканского пространства в трансрегиональное экономическое партнерство нового типа³¹⁶. Вместе с тем, сама жизнь (прежде всего, императивы развития, растущие риски и вызовы глобальной экономики) подталкивала иберийские и латиноамериканские страны к продолжению межрегионального взаимодействия.

Таким образом, к середине второго десятилетия текущего столетия Ибероамерика оказалась в самом начале нового политического, социально-экономического и институционального цикла, главной задачей которого была адаптация ибероамериканских стран и механизмов их взаимодействия к вызванным кризисом изменившимся мировым и региональным реалиям, а также сдвигам в соотношении сил между Испанией, Португалией и ведущими государствами ЛКА.

Мегарегионализм на фоне глобальной неустойчивости

В посткризисные годы во многом благодаря воздействию мощного, всеохватывающего и вместе с тем противоречивого процесса глобализации, структура мирового хозяйства чрезвычайно усложнилась, приобрела новые черты и качественные характеристики. Одной из таких характеристик, давшей о себе знать в середине 2010-х годов, стала неспособность мирового сообщества обеспечить устойчивое поступательное развитие глобальной экономики с помощью методов, применявшихся в предшествовавший период, а также на базе существовавших международных институтов и механизмов. Иначе говоря, глобализация начала заметно пробуксовывать и видоизменяться, ее потенциал оказался

³¹⁶ Piqué J. El mundo que nos viene. Barcelona, 2018. P. 173-191.

недостаточным для стабильного поддержания относительно высоких темпов роста мирового ВВП и опережающей динамики международной торговли, что акцентировало необходимость создания новых звеньев системы мирохозяйственных связей, в частности, в виде разного рода мегарегиональных и межрегиональных объединений. Парадигмальными примерами такой стратегии могли служить усилия по формированию *Транстихоокеанского партнерства* (ТТП) и *Трансатлантического торгового и инвестиционно-го партнерства* (ТТИП)³¹⁷.

Усиление нестабильности мирового развития и многочисленные потрясения на глобальных рынках сырьевых и продовольственных товаров в 2014-2016 гг. негативно сказались на экономическом положении стран Латинской Америки, чьи валютные поступления в решающей мере зависят от вывоза сырья и продовольствия. В отличие от ситуации кризиса 2008-2009 гг., когда латиноамериканские экономики в целом «выстояли», тогда как иберийские государства пострадали в максимальной степени, в 2014-2016 гг. Испания и Португалия, хотя и со скрипом, но уже выходили из кризисного состояния, а большинство республик Латинской Америки столкнулись с серьезными хозяйственными трудностями, оказались в эпицентре «идеального шторма»³¹⁸. В результате в круто изменившихся глобальных условиях торгово-экономическое и инвестиционно-технологическое взаимодействие в рамках ибероамериканского объединительного процесса приобрело новое звучание, поскольку стало напрямую отвечать задачам обеспечения устойчивого и инклюзивного развития как иберийских, так и латиноамериканских стран.

³¹⁷ Burgaya J. Adió a la soberanía política. Barcelona, 2017. P. 47-56; 71-78.

³¹⁸ Яковлев П.П. Экономика Латинской Америки в эпицентре «идеального шторма» // Перспективы. Электронный журнал, 2016. № 4 (8). С. 117-131.

риканских стран, нахождения приемлемого баланса интересов в их отношениях с главными (традиционными) центрами финансово-экономического влияния.

Все эти вопросы в той или иной степени рассматривались на ибероамериканских саммитах, проходивших в 2011-2018 гг. и запланированном на 2021 г. (см. таблицу 3.5).

Таблица 3.5

Ибероамериканские встречи в верхах

№	Место проведения	Дата	Главные вопросы и основные результаты форума
XXI	г. Асунсьон, Парагвай	28-29 октября 2011	На саммите обсуждалась роль государства в социально-экономическом развитии.
XXII	г. Кадис, Испания	16-17 ноября 2012 г.	Целью встречи было обсуждение проблем обновления иберийско-латиноамериканских отношений.
XXIII	г. Панама, Панама	18-19 октября 2013 г.	Тема саммита: «Политическая, экономическая, социальная и культурная роль Ибероамериканского сообщества в новом мировом контексте».
XXIV	г. Веракрус, Мексика	8-9 декабря 2014 г.	Встреча прошла под лозунгом: «Ибероамерика в XXI веке: образование, инновации и культура».
XXV	г. Картахена, Колумбия	28-29 октября 2016 г.	Саммит посвятили теме: «Молодежь, предпринимательство, образование».
XXVI	г. Ла-Антигуа, Гватемала	15-16 ноября 2018 г.	Встреча прошла под лозунгом «Процветающая, инклюзивная и уверенная в себе Ибероамерика».
XXVII	г. Андорра-ла-Велья, Андорра	21-22 апреля 2021 г.	Магистральная тема саммита: «Инновации для устойчивого развития, цель – 2030»

Источник: Cumbres Iberoamericanas. – <https://www.segib.org/cumbres-iberoamericanas/>

С нашей точки зрения, реальную международную силу мегарегиональное формирование может обрести с преодолением так называемого *интеграционного порога*: когда экономическая связанность между ключевыми партнерами составляет не менее 25% их экспорта. В научной литературе принято считать, что подобный уровень взаимодействия создает заинтересованность государств и национальных бизнес-сообществ в поддержании и наращивании стабильных хозяйственных связей³¹⁹. Возможно ли в обозримом будущем преодоление интеграционного порога в отношениях между странами-участницами ибероамериканского объединительного процесса?

Для ответа на этот далеко не праздный вопрос обратимся к состоянию дел в сфере взаимной торговли товарами между иберийскими странами, Латинской Америкой в целом и отдельными (наиболее крупными и развитыми) латиноамериканскими государствами в конце второго десятилетия XXI века.

Таблица 3.6

Доля латиноамериканских стран в экспорте Испании и Португалии (2018 г.)

Регион, страна	Испания		Португалия	
	млн долл.	%	млн долл.	%
Латинская Америка	18287	5,6	2165	2,9
Аргентина	1354	0,4	139	0,2
Бразилия	2779	0,9	1084	1,5
Мексика	5358	1,6	407	0,6
Чили	1794	0,6	176	0,2

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. –https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

³¹⁹ Зевин Л.З. Мегарегионы в глобализирующемся хозяйстве // Мировая экономика и международные отношения, 2016. № 8. С. 26-33.

Данные недвусмысленно указывают на все еще сохранявшийся очень низкий уровень торговых обменов между Испанией, Португалией и странами Латинской Америки, включая наиболее крупные и экономически развитые. Так, в испанском экспорте доля региона составляла лишь 5,6%, в португальском – 2,9% (таблица 3.6). Не лучше дело обстоит и с импортом латиноамериканской продукции иберийскими государствами (таблица 3.7). Тем самым, взаимодействие в рамках ибероамериканского проекта вплоть до последнего времени не привело к существенному наращиванию иберийско-латиноамериканской торговли. За редкими исключениями, торговые обмены сохранялись на сравнительно низком уровне, что, безусловно, снижало интерес сторон к рынкам партнеров. Не претерпела существенного изменения и структура взаимной торговли, что также указывало на ограниченный эффект от совместных усилий по углублению межрегионального внешнеторгового взаимодействия.

Таблица 3.7

Доля латиноамериканских стран в импорте Испании и Португалии (2018 г.)

Регион, страна	Испания		Португалия	
	млн долл.	%	млн долл.	%
Латинская Америка	18286	4,9	2667	2,8
Аргентина	2102	0,6	91	0,1
Бразилия	5708	1,5	1341	1,4
Мексика	5637	1,5	201	0,2
Чили	2054	0,6	64	0,07

Источник: ITC. Trade statistics for international business development. –https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

Разумеется, одних показателей торговли далеко недостаточно, чтобы оценить потенциал превращения ибероамериканского пространства в межрегиональное экономическое мегапартнерство, хотя, следует признать, что пробуксовыв-

вание торговых связей ослабляет импульсы сотрудничества. И все же фундаментом взаимодействия иберийских и латиноамериканских государств становятся экономические отношения в более широком их понимании. В этом смысле инициативную роль сыграли испанские транснациональные корпорации, для которых Латинская Америка – один из приоритетных районов экспансии. В последние годы испанские ТНК реализовали в Латинской Америке крупнейшие инфраструктурные проекты национального, регионального и глобального значения: модернизацию Панамского канала, строительство дорог, мостов, туннелей, линий метро, энергетических объектов, технологических парков. Приведем пример Мексики. Испанские инвестиции в этой стране превысили 50 млрд долл., здесь действуют тысячи филиалов испанских компаний³²⁰. Весьма символично, что самый высокий небоскреб в мексиканской столице – здание испанского банка BBVA. Испанский бизнес – важная и неотъемлемая часть мексиканской экономики, внутренний фактор хозяйственного развития.

Мексика (естественно, наряду с Бразилией) стала и приоритетным объектом экспансии португальских компаний. Только в 2015-2016 гг. в стране Ацтекского орла обосновались порядка 100 португальских компаний, преимущественно высокотехнологичных. В частности, здесь активно действуют предприятия, занятые в мощной мексиканской автомобильной промышленности и в быстрорастущем аэрокосмическом секторе³²¹.

Но в последние годы наблюдается и встречное движение: крупные мексиканские транснациональные компании, мультилатинас, активно осваивают иберийский рынок. На полу-

³²⁰ Schmidt H. Entérese de la irrupción de las empresas mexicanas en España. 12.23.2015. – <http://www.americaeconomia.com/>

³²¹ Neves R. Indústria aeroespacial portuguesa invade o México // Negócios. Lisboa, 19.05.2016.

острове прочно обосновались: *Grupo Carso, Cemex, Grupo Gruma, Toluca, Alfa, Bimbo* и другие мексиканские ТНК. Они уже вложили в экономику Испании свыше 20 млрд долл. и приобрели крупные активы в банковском секторе, в цементной, пищевой, транспортной и других отраслях³²².

Таким образом, буквально на наших глазах постепенно и в не самых простых международных условиях, но последовательно, шаг за шагом начало формироваться единое ибероамериканское бизнес-пространство.

Закрепляя эту ключевую тенденцию, в 2015 г. в Мехико был образован *Иberoамериканский совет производительности и конкурентоспособности*, в который вошли свыше 40 ведущих компаний Испании и Латинской Америки. Возглавил Совет Э. Иглесиас. В феврале 2016 г. в Мадриде прошла вторая встреча членов Совета, в работе которой принял участие король Филипп VI. Принципиально важно, что Совет объявил о своей нацеленности на внедрение инноваций, на развитие в Латинской Америке высокотехнологичных производств³²³.

Одним из новых механизмов повышения инновационно-технологической конкурентоспособности ибероамериканских предприятий являлось формирование так называемых «центров превосходства» (*Centros de Excelencia*). Целую сеть таких центров мирового уровня создала известная испанская компания *Indra*. В частности, в 2016 г. «центр превосходства» был открыт в Бразилии, в столице штата Минас-Жерайс Белу-Оризонте. Работая вместе с Генеральным ибероамериканским секретариатом, компания *Indra* вносит

³²² Schmidt H. Entérese de la irrupción de las empresas mexicanas en España. 12.23.2015. – <http://www.americaeconomia.com/>

³²³ El Rey inaugura el Consejo de Competitividad iberoamericano // El País, 19.02.2016.

заметный вклад в развитие высокотехнологичных отраслей экономики в странах Латинской Америки³²⁴.

Проект исключительной значимости, предложенный на XXIV Ибероамериканском саммите 2014 года в Мексике и активно продвигаемый Генеральным секретариатом, – *Ибероамериканский Эразмус*. Это – масштабная программа академической мобильности, которая должна охватить все ибероамериканские страны. В рамках программы был организован обмен студентами и преподавателями между университетами государств Иberoамерики. Свою готовность участвовать в проекте выразили свыше 500 университетов 22 стран, а количество стипендий на период до 2020 г. составило порядка 200 тысяч³²⁵. Тем самым, курс был взят на развитие человеческого капитала, неременного условия социально-экономического прогресса.

28-29 октября 2016 г. в колумбийском городе Картахена под лозунгом «Молодежь, предпринимательство и образование» прошел юбилейный XXV Ибероамериканский саммит. В основу обсуждений на форуме был положен аналитический доклад «Экономические перспективы Латинской Америки, 2017», подготовленный экспертами *Организации экономического развития и сотрудничества (ОЭСР), Андской корпорации развития (АКР) и ЭКЛАК*³²⁶.

В этом обширном (338 страниц) документе содержался всесторонний анализ кризисной ситуации, переживаемой многими странами ЛКА, и намечались возможные ответы на существующие вызовы. В качестве задачи стратегического порядка указывалось на необходимость активного использования имеющегося *демографического дивиденда* и

³²⁴ Indra implanta un Nuevo centro de desarrollo tecnológico en Brasil. – <http://www.infolatam.com/>

³²⁵ Ballestros C. Vota Erasmus iberoamericano // El País, 10.05.2016.

³²⁶ Perspectivas económicas de América Latina 2017. Juventud, competencias y emprendimiento. Paris: OECD Publishing, 2016.

более широкого вовлечения молодежи (лиц в возрасте от 15 до 29 лет) в экономическую деятельность. Эксперты подчеркнули, что по состоянию на середину второго десятилетия XXI века молодые люди в государствах региона насчитывали порядка 163 млн чел. (четверть населения), но из них почти 30 млн (21%) не имели работы, а еще примерно такое же число (19%) были заняты в «теневом» секторе экономики и, следовательно, не платили налоги и не имели полноценного социального обеспечения. Таким образом, 40% латиноамериканской молодежи фактически были выключены из нормальной хозяйственной жизни. Заметим, что за годы, прошедшие с момента опубликования доклада, ситуация практически не изменилась в лучшую сторону.

Другой серьезный вызов, требующий совместного ответа в рамках ибероамериканского процесса, – сравнительно низкий уровень (по меркам развитых государств) образовательных учреждений в большинстве стран Латинской Америки, а также недостатки профессиональной подготовки технических специалистов. Как отмечали многочисленные представители бизнес-сообщества, половина компаний в регионе сталкивается с проблемой нехватки квалифицированных кадров, что ощутимо тормозит их развитие и препятствует процессу инноватизации латиноамериканской промышленности. Не случайно вопросы, связанные с повышением технологического уровня и усилением инклюзивного характера экономики ЛКА заняли доминирующее место в повестке XXVI и XXVII Ибероамериканских саммитов (один прошел в 2018 в Гватемале, а другой должен пройти в апреле 2021 г. в Андорре)³²⁷.

Латиноамериканцы ценят вклад, который иберийские компании, действующие в Латинской Америке, внесли в

³²⁷ XXVI cumbre iberoamericana. La Antigua, Guatemala, 2018. – <https://www.segib.org/?summit=xxvi-cumbre-iberoamericana-la-antigua-guatemala-2018-una-iberoamerica-prospera-inclusiva-y-sostenible>

решение задач модернизации региональной экономики, но в то же время заинтересованы в значительном расширении *ибероамериканского делового сотрудничества*. Заметная часть латиноамериканского бизнес-сообщества не без веских оснований считает, что иберийские компании, мощной волной хлынувшие в регион в 1990-х годах, использовали его производственные и торговые площадки как испытательный полигон своих возможностей и удобный трамплин для последовавшего в первых десятилетиях XXI в. «броска» на емкие рынки Соединенных Штатов, стран Европы и Азии. Отсюда – отмеченный выше относительно вялый рост иберийско-латиноамериканского товарооборота и незначительная доля ЛКА в экспорте и импорте Испании и Португалии³²⁸.

Не будет большим преувеличением констатировать, что в последние годы в числе главных факторов, тормозящих прогресс в развитии ибероамериканского проекта, фигурирует общее снижение интереса отдельных и весьма влиятельных групп политического и делового истеблишмента иберийских и латиноамериканских государств к взаимному сотрудничеству в хозяйственной области. По всей видимости, такова неумолимая логика развития процессов географической диверсификации внешних торгово-экономических связей, характерная для Испании, Португалии и большинства ведущих стран Латинской Америки. Следствием этого объективного тренда явилось возникновение новых, нередко более привлекательных, вариантов бизнеса за пределами ибероамериканского пространства.

Прямым отражением указанных контртенденций (с точки зрения перспектив ИСН) стал показательный политико-дипломатический казус, связанный с формированием нового испанского правительства под руководством лидера ИСПП Педро Санчеса в январе 2020 года. Министром ино-

³²⁸ Sánchez-Silva C. España echa cuentas con Latinoamérica // El País, 8.09.2019.

странных дел была назначена Аранча Гонсалес Лайя, с 2013 г. занимавшая пост помощника генерального секретаря ООН и исполнительного директора находящегося в Женеве *Международного торгового центра (International Trade Centre, ИТС)*, а в 2005-2013 гг. работавшая главой кабинета Паскаля Лами, возглавлявшего ВТО³²⁹. Тем самым, новый руководитель испанской дипломатической службы долгие годы вплотную занималась международными торгово-экономическими проблемами, что не могло не сказаться на ее видении приоритетов внешней политики Испании и четко проявилось в ходе предложенных изменений в структуре министерства, непосредственно затронувших латиноамериканский регион.

Традиционно в министерстве иностранных дел отношения с Латинской Америкой и вопросами международного сотрудничества, также сконцентрированными на странах региона, специально (за редкими исключениями) занимался отдельный государственный секретариат, что подчеркивало стратегическую значимость этих сюжетов. Неожиданно для многих испанских дипломатов и членов правительства П. Санчеса в плане реорганизации министерства, представленного А. Гонсалес Лайя, латиноамериканское направление отсутствовало как самостоятельный государственный секретариат, что вызвало волну критики в адрес нового министра в испанских коридорах власти. Кроме того, болезненная реакция последовала во многих странах Латинской Америки, где намерение А. Гонсалес Лайя было воспринято в качестве «негативного меседжа в адрес региона»³³⁰. Все это в сумме заставило министра, по выражению газеты «*El*

³²⁹ La Moncloa. María Aránzazu González Laya. Ministra de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. – <https://www.lamoncloa.gob.es/gobierno/Paginas/>

³³⁰ Vellarejo E. Exteriores rectificó con la Secretaría de Iberoamérica por el malestar provocado // ABC, 30.01.2020.

Pais», «дать задний ход», но на деле статус-кво было восстановлено далеко не полностью³³¹.

В окончательном виде обновленная структура министерства включила четыре государственных секретариата:

– Внешних сношений и Латинской Америки и Карибского бассейна, в сфере интересов которой оказались и связи с государствами всех других регионов мира, за исключением стран Евросоюза;

– Европейского союза, ответственного за весь комплекс взаимодействий Мадрида с партнерами по объединенной Европе;

– Международного сотрудничества, главная функция которого состоит в выработке и проведении в жизнь политики устойчивого развития;

– Глобальной Испании. В данном случае речь, прежде всего, идет об активизации экономической дипломатии, международных коммуникациях, а также развитии сетевой и публичной дипломатии³³².

Разумеется, при желании упомянутый неоднозначный дипломатический эпизод можно было считать исчерпанным. Но фактом остается то, что в рамках ибероамериканского сообщества, наряду с центростремительными устремлениями, обрели собственную инерцию центробежные тенденции, ослабляющие импульсы сотрудничества и затрудняющие достижение целей ибероамериканского проекта.

К этим и многим другим вызовам внутреннего (ибероамериканского) порядка в последние годы добавились серьезные внешние риски глобального масштаба, генерируемые

³³¹ Abellan L. Exteriores rectifica y cambia el nombre de una Secretaría de Estado para incluir Iberoamérica // ABC, 28.01.2020.

³³² Gobierno de España. Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. Secretarías de Estado. – <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/Ministerio/SecretariasDeEstado/>

в первую очередь внешнеэкономической политикой администрации Д. Трампа³³³.

Встав на путь так называемого «мутного протекционизма» (*Murky Protectionism*) и торпедирования многосторонних договоренностей в сфере международной торговли (в том числе, ТТП и ТТИП), хозяин Белого дома не только сделал ряд резких и бескомпромиссных заявлений, но и предпринял шаги, направленные против финансово-экономических интересов иберийских и латиноамериканских стран, которым не удалось «отсидеться в тылу торговых войн». По существу, действия Вашингтона подлили масла в огонь глобальной нестабильности и неопределенности, осложнили процесс преодоления мировым сообществом растянувшихся во времени кризисных явлений. Данное обстоятельство акцентирует значимость усилий, которые могут быть предприняты в русле продвижения ибероамериканского проекта, а в более широком контексте – нацеленных на укрепление торгово-экономического взаимодействия Европы и Латинской Америки. В этой связи любые действия, наносящие ущерб ибероамериканскому сотрудничеству, трудно считать рациональными.

Пандемия коронавируса: новые вызовы

Ибероамерика, прежде всего, в лице Испании и целого ряда латиноамериканских государств (по иронии судьбы, преимущественно именно тех, где наиболее активно действуют испанские ТНК), вошла в группу стран, максимально пострадавших от (последствий) эпидемии коронавируса COVID-19.

Показательные данные: в начале октября 2020 г. шесть ибероамериканских стран (Испания, Бразилия, Колумбия,

³³³ Яковлев П.П. «Эффект Трампа» или конец глобализации? М.: РУ-САЙНС, 2017. С. 91-98.

Перу, Мексика и Аргентина) фигурировали в первой десятке государств мира по количеству установленных инфицированных граждан, а Испания, Бразилия, Мексика, и Перу – еще и в первой десятке по совокупному числу умерших от коронавируса (см. таблицу 3.7).

Таблица 3.8

Страны мира с наибольшим числом зараженных и умерших от COVID-19 (на 1.10.2020)

№	Страна	Число зараженных	№	Страна	Число умерших
	Весь мир	34034767		Весь мир	1015101
1	США	7233043	1	США	206928
2	Индия	6312584	2	Бразилия	143952
3	Бразилия	4810935	3	Индия	98678
4	Россия	1176286	4	Мексика	77646
5	Колумбия	829679	5	Великобритания	42143
6	Перу	814829	6	Италия	35894
7	Испания	778607	7	Перу	32463
8	Аргентина	750988	8	Испания	31973
9	Мексика	743216	9	Франция	31956
10	ЮАР	674339	10	Иран	26169

Источник: Статистика распространения COVID-19 по странам мира.
– <https://coronavirus-tracking.ru/statistika-world-03-10-2020/>

Принципиально важно отметить, что эпидемия COVID-19, вызвавшая исключительно широкий по географическому охвату и беспрецедентный по глубине коронакризис, высветила серьезные недостатки в развитии социальной сферы большинства ибероамериканских государств, акцентировала ключевые проблемы Ибероамерики в области здравоохранения. Вместе с тем, несколько месяцев жизни иберийских и латиноамериканских стран в суровых условиях пандемии коронавируса не только послужили катализатором

уже длительное время развивавшихся в этих районах мира (особенно в ЛКА) кризисных социально-экономических трендов, но и вскрыли немало новых негативных факторов и явлений, до этого момента остававшихся как бы в тени, за пределами постоянного и пристального общественного внимания.

Прежде всего, стал очевидным почти повсеместный коллапс национальных систем здравоохранения: хроническое недофинансирование этой жизненно важной отрасли, острая нехватка квалифицированного медицинского персонала, ограниченность коечного фонда, отсутствие в достаточном количестве необходимого оборудования, дефицит современных санитарно-гигиенических условий, что особенно драматично ощущалось в Латинской Америке³³⁴. Одновременно в период пандемии происходили серьезные сбои в функционировании специального транспорта, предоставлении ритуальных услуг.

В целом ряде случаев со стороны властей ибероамериканских стран была проявлена недостаточная управленческая компетентность, допускались досадные просчеты в оценке серьезности возникших вызовов, угроз и рисков, совершались ошибки в использовании национальных материальных и финансовых ресурсов. «Не существует совершенной антикризисной модели. Главное – умение оперативно и правильно распределить имеющиеся ресурсы», – справедливо отмечал в данной связи исследователь из Университета штата Мичиган (США) Рафаэль Лосано³³⁵.

³³⁴ CEPAL – OPS. Salud y economía: una convergencia necesaria para enfrentar el COVID-19 y retomar la senda hacia el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2020. P. 20-25.

³³⁵ ¿Por qué América Latina es el nuevo epicentro del coronavirus? Available at: <https://www.voanoticias.com/america-latina/por-que-america-latina-foco-coronavirus-claves-crisis> (accessed 17.08.2020).

Нередко серьезно вредила делу и до боли известная нам, россиянам, своего рода «российско-ибероамериканская болезнь», когда нарочитая внешняя строгость принимаемых мер, включая массовый и самый продолжительный в мире карантин и экономический *lockdown*, с лихвой компенсировалась фактической необязательностью их соблюдения большей частью населения. В результате распространение случаев заражения коронавирусом (а главное – рост числа смертельных исходов) не было своевременно взято под эффективный контроль и остановлено.

На фоне снижения объемов внешней торговли Иberoамерики, особенно между самими ибероамериканскими странами, в разгар коронакризиса практически отсутствовала межрегиональная (а в ЛКА – и внутрирегиональная) координация антиэпидемиологических действий, наблюдалась разобщенность национальных усилий по противодействию эпидемии даже во время ее острой фазы. Очевидно, что подобного рода локализация стратегий противодействия пандемии COVID-19, являясь отражением замедления процесса строительства общего ибероамериканского дома, в немалой степени способствовала стремительному росту количества зараженных коронавирусом. Маститый испанский политолог Карлос Маламуд метко назвал этот феномен «ковид-эгоизмом» и подчеркнул, что в период пандемии ибероамериканские правительства, по преимуществу, руководствовались лозунгом «спасайся, кто может!»³³⁶.

На наш взгляд, удар, который нанесла пандемия по странам Иberoамерики, должен послужить наглядным уроком и мотивировать местный политический и деловой истеблишмент на существенную корректировку содержания межрегиональной стратегии взаимодействия. Логично, по

³³⁶ Malamud C. Coordinación regional frente al COVID-19 en América Latina. Available at: <https://blog.realinstitutoelcano.org/coordinacion-regional-frente-al-covid-19-en-america-latina/> (accessed 28.08.2020).

нашему мнению, поставить вопрос о выработке современной, отвечающей требованиям момента, *ибероамериканской концепции эпидемиологической и социально-экономической безопасности*, способной стать одной из несущих опор критически необходимой *политики взаимосвязанности* государств Иberoамерики.

В сугубо практическом плане особое место в постковидной реальности ибероамериканского сообщества, по видимому, должно занять повышение уровня медико-санитарной подготовленности к возможным новым эпидемическим шокам. Это предполагает увеличение штата инфекционистов и вирусологов, создание условий для оперативного массового тестирования населения, в частности, совершенствование имеющихся образцов тест-оборудования. Все это должно стать одним из главных направлений деятельности органов ИСН и центральной темой очередного XXVII Иberoамериканского саммита, проведение которого из-за коронавируса было перенесено с ноября 2020 г. на апрель 2021 года³³⁷.

Другими словами, в Иberoамерике в центр общественного внимания и целенаправленных государственных усилий выдвигаются задачи радикального улучшения национальных систем здравоохранения на основе приоритетного развития тех отраслей экономики, которые способны обеспечить хозяйственную диверсификацию и, как следствие, повышение уровня кризисоустойчивости ибероамериканских государств. Речь в первую очередь должна идти об обрабатывающей промышленности, включая производство широкого спектра медицинских препаратов и оборудования, а также о секторах, обеспечивающих развитие и модернизацию социально-экономической инфраструктуры: коммунальное хозяйство, транспорт, альтернативная энер-

³³⁷ Camino a la XXVII Cumbre. – <https://www.segib.org/cumbres-iberoamericanas/camino-a-la-xxvii-cumbre>

гетика, телекоммуникации. На это обстоятельство, в частности, указал главный экономист Межамериканского банка развития Эрик Паррадо, подчеркнувший, что форсированное наращивание современных инфраструктурных объектов – «ключевое условие» посткризисного восстановления экономики и придания ей необходимого ускорения³³⁸.

В области международных отношений Иberoамерики сверхзадачей выступает обновление и активизация валютных ибероамериканских объединительных процессов, преодоление возникших межрегиональных и межстрановых противоречий, элиминация ингибиторов роста взаимных торгово-экономических связей, институциональная консолидация ИСН. В актуальной повестке – фокусирование на взаимодействии стран и бизнес-структур Иberoамерики в сферах, способных обеспечить опережающее развитие национальных институтов и систем здравоохранения.

Разумеется, отмеченные ключевые цели стратегического порядка могут быть достигнуты ибероамериканскими странами только при условии реального общественного контроля за действиями органов власти и бизнес-сообщества, эффективного и социально ориентированного государственно-частного партнерства и в благоприятной международной обстановке.

* * *

«После коронавируса все будет не так, как прежде», – такой, наверное, была самая часто произносимая фраза в государствах Иberoамерики в разгар эпидемии COVID-19. Действительно, вызванный пандемией шок был настолько сильным, а его последствия столь масштабными, что и в истеблишменте ибероамериканских стран, и в обществах в целом утвердилось мнение о глубоких и неизбежных переменах.

³³⁸ Eric Parrado, economista jefe del BID: «La infraestructura va a ser la clave en la recuperación». Available at: <http://www.infraestructurapublica.cl/eric-parrado-economista-jefe-del-bid-la-infraestructura-va-la-clave-la-recuperacion/> (accessed 29.08.2020).

На этом фоне почти тридцатилетняя непростая траектория развития ибероамериканского проекта в целом подтверждает (хотя и с некоторыми существенными оговорками) настрой значительной части политических и деловых кругов иберийских и латиноамериканских государств продолжать сотрудничество на магистральных направлениях, представляющих взаимный интерес и отвечающих запросам сегодняшнего, а главное – завтрашнего дня.

Но очевидно и другое: в настоящее время *ибероамериканский проект находится на стратегической развилке*: либо он останется (преимущественно) в уже проложенном и освоенном русле вялотекущего диалога иберийских и латиноамериканских стран и станет постепенно затухать, либо будет сделан решительный шаг вперед в направлении создания трансрегионального политического и торгово-экономического мегапартнерства на принципах стратегии взаимосвязанности, естественно, с учетом всех существующих международных обязательства стран-членов. В этом случае ибероамериканский проект будет не столько заменять, сколько органично дополнять те связи иберийских и латиноамериканских государств, которые у них имеются на двустороннем уровне, а также в многостороннем формате с партнерами по Европейскому союзу и другим интеграционным объединениям.

Ключевой тезис:

Ибероамериканский проект находится на стратегической развилке: либо он останется (преимущественно) в уже проложенном и освоенном русле вялотекущего диалога иберийских и латиноамериканских стран и станет постепенно затухать, либо будет сделан шаг вперед в направлении создания межрегионального политического и торгово-экономического мегапартнерства на принципах взаимосвязанности, естественно, с учетом всех существующих международных обязательств стран-членов.

РАЗДЕЛ 4. КРУТЫЕ МАРШРУТЫ КОНФЛИКТНОЙ МНОГОПОЛЯРНОСТИ

Прошло более двух десятилетий с тех пор, когда Е.М. Примаков (тогдашний министр иностранных дел Российской Федерации) выдвинул идею *многополярности* в качестве одной из основных тенденций эволюции принципов организации международной жизни. Предполагалось, что, благодаря опережающему экономическому развитию группы крупнейших государств различных районов мира (России, Китая, Индии, Бразилии и др.), возникнут новые центры глобального влияния, способные в разных областях конкурировать с единственной супердержавой – Соединенными Штатами. Не исключался и такой вариант, когда центрами силы (по крайней мере, торгово-экономической и политико-дипломатической) со временем могли стать интеграционные группировки, мегаобъединения государств, проводящих согласованную линию в международных делах. На старте ибероамериканского проекта по обе стороны Атлантики – и на Пиренейском полуострове, и в Латинской Америке – не было недостатка в надеждах на новую, более весомую роль в меняющемся миропорядке, добиться которой планировалось, развивая межрегиональное сотрудничество и формируя институты *интеграции хозяйственной связанности*.

Но что-то пошло совсем не так, как было задумано. В полосе политической и экономической турбулентности надолго «застрял» Европейский союз, ощутимо замедлился рост российской и бразильской экономик, недостаточной для обеспечения устойчивого развития оказалась энергетика «золотого десятилетия» в Латинской Америке, социально-политические посткризисные спазмы несколько лет не отпускали Испанию и Португалию. В итоге Иberoамерика до настоящего времени не смогла набрать достаточный поли-

тико-экономической вес для того, чтобы стать влиятельным глобальным игроком, подлинно самостоятельным субъектом мировой экономики и политики. Эта стратегическая задача остается в повестке дня на будущее, но решение ее становится все сложнее и проблематичнее, в том числе из-за резкого повышения уровня конкуренции в глобальной экономике и торговле, опасного обострения международной военно-политической обстановки и периодического появления на мировом небосклоне «черных лебедей», несущих с собой новые неожиданные испытания.

Единственным (наряду с США) новым центром мировой торгово-экономической и технологической силы стал Китай. Именно глобальное соперничество Вашингтона и Пекина, охватившее и латиноамериканское пространство, как ничто другое создает климат *конфликтной многополярности*, ограничивает свободу стратегического маневра ибероамериканских государств. По существу, Ибероамерика рискует надолго задержаться в коридорах геоэкономической и геополитической неопределенности.

Глава 4.1. Вектор включения Испании в «коллективный Запад»

К началу XXI столетия четко определились основные географические направления и приоритеты внешнеполитической деятельности испанского государства. Мадрид заметно усилил интенсивность контактов по различным азимутам: Европа и США, Латинская Америка и Средиземноморье, Африка и Ближний Восток, пространство СНГ, Азия и Дальний Восток. Уже само это перечисление подтверждает тезис о глобальном характере интересов и многовекторных устремлениях испанской дипломатии. Разумеется, уровень взаимодействия Испании с государствами различных мировых регионов не был одинаков, и существовала (и продол-

жает существовать) своего рода иерархия отношений, отражающая накопленный потенциал сотрудничества, а также сохраняющийся груз проблем и противоречий³³⁹.

Европейское направление международной политики

Международная деятельность современного испанского государства неразрывно связана с его участием в европейских процессах и структурах. В последние десятилетия Испания, приняв (и на словах, и на деле) общеевропейскую систему ценностей и приоритетов, развивалась и изменялась в унисон с Объединенной Европой как неотъемлемая экономическая, политическая и культурная часть континента, с каждым годом все глубже вращаясь в толщу магистральных тенденций, проблем и явлений, определяющих ситуацию в этом районе мира. Европейский выбор, сделанный испанской нацией, имел глубокие корни и объективные основы, в итоге обеспечившие устойчивый характер главного вектора внешней политики Мадрида.

Сказанное, однако, не означает, что в правящих кругах Испании, ее политических и деловых элитах стратегический курс на *европеизм* или *евроцентризм* (безусловное и приоритетное сотрудничество с государствами Старого Света) никогда не подвергался попыткам корректировки и не проходил через периоды испытаний на прочность. Такие попытки были, в правящем классе находились сторонники ставки на *атлантизм*, на «автоматическое следование» за Вашингтоном, но, в конечном счете, сама жизнь доказала релевантность национальным интересам испанского государства и общества преимущественного взаимодействия с европейскими партнерами. Ключевым словом внешнеполи-

³³⁹ Яковлев П.П. Испания в мировой политике. М.: ИЛА РАН, 2011. С. 9-17.

тического дискурса официального Мадрида стал *европеизм*³⁴⁰.

Потребность в коренных экономических и социально-политических переменах, глубоких реформах и нововведениях, назревавшая еще в недрах франкистского строя, особенно отчетливо заявила о себе с началом демократического транзита, превратившись в своего рода инновационный вызов, брошенный молодой иберийской демократии. С другой стороны, наглядные положительные результаты интеграционных процессов, развивавшихся на континенте, обострили интерес властных структур, бизнес-элит и испанского гражданского общества к полноценному (и полноправному) участию Испании в строительстве Объединенной Европы. Как заметил профессор Университета Комплутенсе Антонио Морено Хусте, «Европа стала парадигмой испанской модернизации»³⁴¹.

Все это вместе взятое и обусловило содержание нынешнего периода испано-европейских отношений, которое в сжатом виде можно определить как стремление к равноправному сотрудничеству и позитивной взаимосвязанности.

Присоединение Королевства Испании к Европейским сообществам (позднее – Европейский союз, ЕС) по прошествии десятилетий воспринимается как знаковый рубеж, повлекший за собой качественные изменения основных параметров общественной жизни испанского государства. Разумеется, европейская повестка дня дворца Монклоа (резиденция председателя правительства) не исчерпывается участием в интеграционных процессах в рамках Евросоюза. Но само географическое расширение ЕС, присоединение к нему большинства стран Европы привели к тому, что глав-

³⁴⁰ Fernández Navarrete D. Historia de la Unión Europea. España como estado miembro. Madrid, 2010. P. 304.

³⁴¹ Pereira J.C. (coord.). La política exterior de España (1880-2003). Barcelona, 2003. P. 302.

ным содержанием европейского направления внешней политики Испании были и остаются именно многосторонняя деятельность в органах интеграции и двусторонние отношения с государствами-членами ЕС, прежде всего, с ведущими континентальными державами: Германией, Италией, Францией.

Накопленный европейский опыт континентального сотрудничества стал ориентиром для испанских политиков и предпринимателей, профессиональных союзов и других общественных и частных институтов. Попав в сильное гравитационное поле Общего рынка, Испания оказалась вовлеченной в орбиту современных (наиболее продвинутых) хозяйственных, научно-технических и социально-политических отношений, что ускорило динамику внутренних преобразований, гармонизировало национальные процессы с общеевропейскими и закрепило страну в группе развитых и преуспевающих государств мира. «Европа, – подчеркивал в статье, опубликованной в июле 2004 г. в престижном журнале *«Foreign Affairs»* Х.Л. Родригес Сапатеро, – это наше естественное жизненное пространство, место, где гарантировано сохранение сложившейся социально-экономической модели, достигнутого благосостояния и прогресса, а также фундаментальных прав и свобод наших граждан»³⁴².

Участие в европейской интеграции (помимо многих преимуществ иного характера) принесло Мадриду и прямые финансово-экономические выгоды, в частности, в форме крупных выплат из так называемых *коммунитарных фондов*, целью которых было содействие росту испанской экономики и «подтягивание» страны до уровня более развитых государств континента. Начиная с 1987 г. Испания ежегодно получала средства, значительно превышавшие ее взносы

³⁴² Rodríguez Zapatero J.L. La nueva política exterior para España. – <http://www.foreignaffairs-esp.org/>

в бюджет Сообщества (в 1987-2005 годах – разница составила свыше 78 млрд. евро). Эти дополнительные финансовые вливания позволили создавать 300 тыс. новых рабочих мест в год и профинансировать целый ряд масштабных народнохозяйственных проектов, прежде всего, – в области инфраструктуры. Достаточно указать, что четыре из каждых десяти километров современных – европейского класса – автомобильных дорог на испанской территории были построены на средства, полученные от Евросоюза³⁴³.

Другие не менее красноречивые показатели: государства Европейского союза обеспечили порядка 90% всех иностранных капиталовложений в экономику Испании, и в начале нынешнего столетия на их долю стабильно приходилось порядка 70% испанского экспорта (см. таблицу 4.1).

Одним из важнейших итогов присоединения к Объединенной Европе стал ощутимый рост душевого дохода населения Испании – с 68% среднего по странам-членам ЕС уровня в 1986 г. до 90% в 2005 году³⁴⁴.

А что могла предложить и что дала Испания Объединенной Европе в ключевых областях сотрудничества?

Во-первых, экономическое «открытие» страны и либерализация ее политики в области внешнеторговых связей были, безусловно, выгодны членам ЕС, поскольку обеспечивали их компаниям свободный доступ к сравнительно емким испанским рынкам и существенно расширяли пространство хозяйственного взаимодействия в Западной Европе. Рост инвестиций западноевропейских ТНК в Испании и интенсификация торгового обмена привели к возникновению сильнейшей финансово-экономической привязки Мадрида к Брюсселю.

³⁴³ Fernández Navarrete D. Historia de la Unión Europea. España como estado miembro. Madrid: Delta, 2010. P. 316-322.

³⁴⁴ 20 años de España en la Unión Europea. – <http://www.maec.es/es/>

Таблица 4.1

Экспорт Испании (товары, млрд. евро)

Страна	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Всего	70,0	124,2	155,0	170,4	185,0	189,2	159,9
Евросоюз	51,5	91,1	112,1	121,2	130,9	130,8	110,5
<i>Доля ЕС в %</i>	73,6	73,3	72,3	71,1	70,8	69,1	69,1
Франция	14,3	24,1	29,7	31,9	34,9	34,5	30,9
Германия	10,6	15,3	17,6	18,6	19,9	19,9	17,7
Италия	6,3	10,9	13,0	14,5	16,5	15,2	13,1
Португалия	5,8	11,9	14,8	15,2	16,0	16,7	14,7
Великобритания	5,5	10,2	13,0	13,6	14,3	13,4	10,1

Источник: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. – <http://www.comercio.mityc.es/>

Во-вторых, членство Испании в Евросоюзе оказало огромное влияние на курс Мадрида в мировых делах, превратив европейское направление в главный вектор торгово-экономических и политических отношений испанского государства. Более того, именно широкое и многообразное сотрудничество с партнерами в Европе в значительной мере детерминировало формирование всех основных направлений международной деятельности Испании, поскольку с течением времени внешняя политика Мадрида в растущей степени строилась с учетом общеевропейских интересов, согласовывалась и координировалась с другими странами-членами интеграционного объединения. Причем, взаимодействие испанских дипломатов с их европейскими коллегами распространялось не только на институты ЕС, но и на другие международные организации, например, НАТО, куда Испания вступила в 1981 г., или Совещание по безопасности и сотрудничеству в Европе (СБСЕ, впоследствии – ОБСЕ). Касаясь последнего, российские исследователи отмечали, что ОБСЕ «рассматривалось испанским руководством в качестве универсального форума, необходимость в котором в условиях кардинальных перемен в Европе существенно возрастала»³⁴⁵.

Экономический и социальный прогресс Испании со временем побудил еврочиновников поставить вопрос о прекращении (или существенном сокращении) выплат стране из коммунитарных фондов. Это стало особенно актуальным после вступления в Евросоюз 1 мая 2004 г. сразу 10 новых государств, в большинстве своем – среднеразвитых стран Центральной и Восточной Европы. В этой связи даже называлась дата прекращения выплат Мадриду – 2010 г., но испанской дипломатии удалось продлить сроки получения финансовой поддержки со стороны Объединенной Европы

³⁴⁵ Испания: траектория модернизации на исходе двадцатого века (отв. ред. В.М. Давыдов). М.: ИЛА РАН, 2006. С. 374.

до 2013 г., что было воспринято и в стране, и за рубежом как безусловный успех испанского внешнеполитического ведомства³⁴⁶.

На новом витке европейской интеграции

Ослабление напряженности между Востоком и Западом во второй половине 1980-х гг. оживило интеграционные процессы в Западной Европе, затормозившиеся в условиях роста военной опасности в годы первого президентства Р. Рейгана. Западноевропейские страны смогли сосредоточиться на внутренних проблемах. Последовавшее за тем падение коммунистических режимов на востоке Европы открыло путь к географическому распространению влияния стран-членов ЕЭС, позволило им приступить к экономическому и политическому освоению «восточноевропейского пространства». Европейская Комиссия, председателем которой в 1985-1994 гг. был французский финансист Жак Делор, подготовила серию докладов о модернизации интеграционных механизмов. В частности, ставилась задача трансформации Европейского Сообщества в интеграционную группировку более высокого уровня – Европейский Союз, который бы позволял проводить общую внешнюю политику и политику в области обеспечения безопасности. 27 февраля 1992 г. в г. Маастрихт (Голландия) договор о ЕС был подписан, а 1 ноября 1993 г. вступил в силу.

Участие Испании в подписании Маастрихтского договора стало переломным событием в сфере ее международных отношений. Договор, с одной стороны, утвердил план Экономического и валютного союза – так называемая первая опора Евросоюза, а с другой – включил в архитектуру инте-

³⁴⁶ В 2007-2013 годах положительное сальдо Испании в расчетах с Евро-союзом составило почти 16,2 млрд. евро (взносы – 74,3 млрд., поступления – 90,5 млрд.).

грационных процессов «Общую внешнюю политику и политику в области безопасности» (ОВПБ), ставшую второй опорой ЕС³⁴⁷. С этого момента был определен вектор дальнейшего развития испанской внешней политики в направлении к новым, еще более тесным формам кооперации с европейскими странами. В известном смысле создание Евросоюза не только расширило спектр дипломатических функций, но и заметно изменило природу внешнеполитического курса Мадрида, придав ему дополнительные измерения и канализировав максимум усилий преимущественно в русло общеевропейских процессов.

Заключение Маастрихтского договора было крупным успехом политики западноевропейской интеграции. ЕС становился центром притяжения для стран, которые оставались за его рамками. С 1 января 1995 г. Австрия, Швеция и Финляндия официально присоединились к Евросоюзу, что явилось третьим по счету расширением этой интеграционной группировки. Теперь число государств-членов возросло до 15. Членства в ЕС стала активно добиваться Турция, которая еще в 1963 г. подписала соглашение об ассоциированном членстве в Европейском экономическом сообществе, а в апреле 1987 г. официально подала заявку на вступление в Сообщество.

С институционализацией Европейского союза испанская дипломатия оказалась активно задействованной в реализацию централизованной стратегии перехода от негативной интеграции к позитивной, т.е., от мероприятий, направленных на обеспечение максимальной «свободы рук» бизнесу, к политике создания нового качества общеевропейской экономической среды, которая бы позволила в оптимальном режиме функционировать всё более тесно взаимосвязанным

³⁴⁷ Подробнее см.: Европа вчера, сегодня, завтра (отв. ред. Н.П. Шмелев). М.: Экономика, 2002. С. 321-323.

национальным хозяйствам европейских государств³⁴⁸. В данном контексте первостепенное значение имели: участие Испании в переходе на единую европейскую валюту (евро), присоединение к Шенгенскому соглашению, заметная – порой инициативная – роль в региональной, социальной, транспортной, энергетической, сельскохозяйственной и рыболовной политике ЕС. Все эти сферы имели значительную наднациональную составляющую и потому требовали особого внимания внешнеполитических ведомств и других заинтересованных государственных органов, работающих в области международных связей³⁴⁹. Таким образом, с развитием европейской интеграции испанская дипломатическая практика постоянно модифицировалась и наполнялась новым содержанием.

Многие исследователи и политики в Испании рассматривали процесс углубления общеевропейского сотрудничества в качестве ответа Европы на вызовы глобализации и отмечали стремление ряда ведущих государств континента (прежде всего, членов ЕС) выдвинуть собственную, альтернативную американской, концепцию мирового взаимодействия. Евро-союз, писал, например, декан факультета политических наук Университета Комплутенсе Франсиско Альдекоа Лусарага, предлагала такую модель управления глобальными процессами, которая ставила во главу угла не чисто прагматические задачи рынка по наращиванию прибылей, а более широкие общественные интересы³⁵⁰. В этом контексте обращала на себя внимание характерная для испанцев тенденция рассматривать Европу как *«лабораторию глобализации»*, где

³⁴⁸ Буторина О.В. Европейский союз: модель для сборки. – <http://www.globalaffairs.ru/printver/3440.html>

³⁴⁹ Fernández Navarrete D. Historia de la Unión Europea. España como estado miembro. Madrid: Delta, 2010. P. 295-310.

³⁵⁰ Aldecoa Luzárraga F. «Una Europa». Su proceso constituyente. Madrid, 2003. P. 102.

отрабатывались (проходили обкатку) новые формы управления в системе международных отношений. По мнению адептов данного подхода, адекватным ответом на вызовы глобализации могла стать общая солидарная политика Евросоюза, основанная на коммунитарных методах решения возникавших межгосударственных проблем³⁵¹.

Определяя и уточняя свои национальные интересы и роль в общеевропейских политических процессах, Мадрид сравнительно быстро выстроил отношения взаимопонимания и сотрудничества с ведущими континентальными державами-инициаторами европейской интеграции: Германией, Францией, Италией. Именно «особые связи» с правящими кругами этих государств позволили испанскому истеблишменту органично «вписаться» в институты и структуры ЕС в качестве их полноправного и активного субъекта.

В результате в поле зрения и в сферу повседневной работы мадридской дипломатии вошли все основные проблемы коммунитарной повестки дня Евросоюза. В том числе: стабильное хозяйственное развитие стран Объединенной Европы через углубление торгово-экономической, научно-технической и финансовой интеграции, поощрение свободной конкуренции и создание единого европейского рынка; повышение роли и удельного веса инновационных секторов и в целом «*новой экономики*» в духе решений Лиссабонского саммита 2000 года; конвергенция усилий стран-членов ЕС в области образования и научно-технических исследований и разработок; прогрессивная либерализация рынка транспортных услуг, включая воздушный транспорт; комплексное решение энергетической проблемы, предполагающее безопасность и надежность поставок энергоресурсов, либерализацию рынков электроэнергии и защиту окружающей среды; поддержка (через коммунитарные фонды) евро-

³⁵¹ См.: Европа перемен. Концепции и стратегии интеграционных процессов (под ред. Л.И. Глухарева). М., 2006. С. 114-117.

пейских сельскохозяйственных производителей; увеличение занятости, улучшение условий труда и позитивное решение кардинальной стратегической задачи – синергии экономического роста и социального прогресса; гармоничное развитие всех регионов и территорий государств Евросоюза; взаимодействие юридических и правоохранительных органов в борьбе с терроризмом и организованной преступностью; и, наконец – дальнейшее расширение ЕС за счет присоединения к нему стран Средиземноморья, Прибалтики, а также Центральной и Восточной Европы³⁵².

Даже простой перечень вопросов, включенных внешнеполитической службой Испании в режим постоянного мониторинга, подтверждает тот значимый факт, что Мадрид осуществлял функцию динамичного участника процесса складывания нового характера международных отношений на европейском геоэкономическом и геополитическом пространстве.

Испания в целом могла быть удовлетворена итогами своего пребывания в европейских интеграционных структурах. Поэтому правящие элиты и подавляющая часть испанского общества заняли преимущественно *еврооптимистическую* позицию, предусматривавшую дальнейшее продвижение вперед по всем важнейшим азимутам европейской интеграции: экономическому, политическому, гуманитарному. По логике вещей такое продвижение предполагало и более высокую степень институционализации в рамках Евросоюза, что и предусматривалось в подготовленном новом основном законе ЕС³⁵³. Речь, по существу, шла о структу-

³⁵² Políticas comunitarias. – <http://www.maec.es/es/>

³⁵³ Напомним, что проект Европейской Конституции был подписан представителями всех стран-членов ЕС, а затем утвержден на референдумах в 18-ти государствах союза. В двух странах Конституция не получила достаточной общественной поддержки, а в семи – референдумы не проводились.

рировании видоизмененной европейской власти, способной обеспечить эффективное взаимодействие наднациональных, национальных и местных органов управления. Показательными в этом плане были результаты референдума 20 февраля 2005 г. в Испании по проекту Европейской Конституции – 76% граждан страны, участвовавших в голосовании, высказались за его принятие³⁵⁴. Понятно, что последовавший летом того же года отказ населения Франции и Нидерландов одобрить основной закон Европы явился для испанцев неожиданным событием и неприятным сюрпризом.

Срыв процесса конституционной реформы означал и возникновение дополнительных трудностей в проведении государствами Евросоюза согласованной внешней политики и политики в сфере безопасности. Создавалась благоприятная почва для усиления на европейском континенте национализма, популизма и центробежных тенденций, увеличения все еще сохраняющегося конфронтационного потенциала. «Существует реальная опасность того, – подчеркивал министр иностранных дел России С.В. Лавров, – что ситуация с не доведенной до конца реформой европейской архитектуры безопасности обретет собственную жизнь, предопределив реальный раскол Европы на десятилетия вперед. В этом проявляется рубежность нынешнего этапа европейской политики»³⁵⁵.

В итоге перед испанской дипломатией встала и сохраняется до настоящего времени еще одна непростая задача: взаимодействуя с другими *еврооптимистами*, продолжить – уже в изменившихся и более сложных условиях – процесс формирования единого конституционного поля Объединенной Европы.

³⁵⁴ 20 años de España en la Unión Europea. – <http://www.maec.es/es/>

³⁵⁵ Выступление Министра иностранных дел России С.В. Лаврова на XV Ассамблее Совета по внешней и оборонной политике. – http://www.mid.ru/brp_4.nsf/0/

Испания – США: перепады атлантического трека

Приоритетное значение европейского вектора во внешней политике Испании не означало, что Мадрид в мировых делах решил двигаться в одной плоскости. Вместе с тем, вхождение Испании в Объединенную Европу не только придало импульс внутреннему развитию страны, но и ощутимо укрепило ее международные позиции в целом и на атлантическом направлении, в частности.

В отношениях с США это косвенным образом проявилось в процессе подготовки двустороннего соглашения о сотрудничестве в сфере обороны, подписанного 1 декабря 1988 года после трех лет напряженных переговоров. Испанской стороне удалось добиться такой договоренности, которая подводила черту под сложившимся еще при Ф. Франко подчиненным положением Мадрида и переводила взаимодействие двух государств в русло более равноправных (насколько это вообще возможно) отношений. В частности, в документе фиксировались такие принципы, как суверенитет и контроль Испании над ее территорией, территориальными водами и воздушным пространством. По мнению аналитиков, соглашение 1988 г. сделало ситуацию в испано-американских отношениях достаточно предсказуемой и прозрачной и содействовало созданию благоприятного климата для активизации дипломатической деятельности испанского государства, повышению его самостоятельности в вопросах безопасности и оборонной политики³⁵⁶.

Существенные подвижки во внешней политике Мадрида произошли с приходом к власти в 1996 г. правительства Народной партии. Администрация Х.М. Аснара стала постепенно смещать фокус международного внимания с приоритетного укрепления отношений с европейскими союзни-

³⁵⁶ Подробнее см.: Pereira J.C. (coord.). *La política exterior de España (1880-2003)*. Barcelona, 2003. P. 540-542.

ками, в первую очередь с Францией и Германией, на преимущественную ориентацию на союз с Вашингтоном, что получило в специальной литературе наименование политики «безусловного равенства» или «автоматического следования». Как отмечали испанские эксперты, правительство НП «неоднократно демонстрировало свое согласие с политикой США даже в тех случаях, когда это шло вразрез с позицией его европейских партнеров...»³⁵⁷.

В январе 2001 г. (на излете второго президентского срока Б. Клинтона) Мадрид и Вашингтон подписали *совместную политическую декларацию*, определившую основные контуры нового характера двусторонних военно-политических отношений. Но особенно тесное взаимодействие двух стран сложилось после прихода в Белый дом Дж. Буша-младшего. Нельзя сказать, что администрация Х.М. Аснара всерьез поставила под сомнение европейский выбор Испании, но она сделала «американоцентризм» стержнем своей внешней политики и акцентировала курс на превращение страны в «привилегированного союзника» Соединенных Штатов в Европе. С этой целью Мадрид поддержал решение Вашингтона в одностороннем порядке прекратить соблюдение российско-американского Договора по ПРО (декабрь 2001 г.), выразил полную солидарность с новой доктриной безопасности США, в апреле 2002 г. возобновил двустороннее соглашение, расширявшее возможности Пентагона использовать военные объекты на испанской территории, предоставил право американским спецслужбам проводить антитеррористические операции в Испании. Обосновывая проамериканский курс внешней политики Мадрида, испанские эксперты-международники Рафаэль Бардахи и Флорентино Портеро писали: «Нет сомнений, что мир, в котором мы сейчас живем, является однополярным. США – это держава-гегемон, поскольку только ее военный бюджет позволяет

³⁵⁷ Ibid. P. 547.

развертывать и вести боевые действия классического или нового типа в любом районе земного шара...». И далее: «У Испании нет выбора. Главное – сохранять тесные связи с Соединенными Штатами. Это – единственный союзник, который может помочь во всем, что нас интересует»³⁵⁸.

Подтверждением стала активная и безоговорочная поддержка Мадридом политики Дж. Буша в отношении Ирака. Правительство Х.М. Аснара оказало Белому дому ценное дипломатическое содействие, во-первых, используя свое положение непостоянного члена Совета Безопасности ООН в 2003-2004 гг., а во-вторых, фактически не допустив создания единого фронта основных континентальных держав Европы, выступавших против военной операции в Ираке. Достаточно вспомнить в данной связи инициативное участие Мадрида в подготовке так называемого «письма восьми» (30 января 2003 г.). Этот документ, подписанный лидерами Великобритании, Венгрии, Дании, Испании, Италии, Польши, Португалии и Чехии, выражал полную поддержку любым действиям США, в том числе и военным, по разоружению Ирака. В результате Европа раскололась: Греция, которая председательствовала в тот период в Евросоюзе, не была поставлена в известность о подготовке такого заявления. Более того, не были проинформированы о «письме восьми» и две ведущие европейские державы – Германия и Франция. Таким образом, Мадрид как бы «отодвигал» другие европейские страны и – вместе с Лондоном – брал на себя функцию проводника линии Вашингтона на континенте. «По существу, – отмечала российский исследователь Е.Г. Черкасова, – в пе-

³⁵⁸ Bardají R.L, Portero F. España y la reconfiguración del orden mundial / Perspectivas exteriores 2004. Los intereses de España en el mundo, Madrid, 2003. P. 68, 69.

риод иракского кризиса Аснар высказался за то, чтобы Испания играла роль государства первого эшелона»³⁵⁹.

Взяв курс на поддержку силовых методов Соединенных Штатов, Мадрид пошел до конца и принял прямое участие в иракской войне: в район боевых действий был отправлен отряд боевых кораблей, включая десантное судно «Galicia», фрегат охраны и танкер с топливом. Вскоре испанский контингент в Ираке насчитывал 1300 солдат и офицеров и входил в состав ибероамериканской бригады «Plus Ultra» совместно с военнослужащими ряда центральноамериканских стран и Доминиканской Республики (еще порядка 1100 человек)³⁶⁰. Заметим, что посылка в Ирак воинского контингента была предпринята вопреки мнению подавляющего большинства испанского населения, протестовавшего против данного решения.

Политика «народников» в «иракском вопросе» в конечном итоге себя не оправдала, а ожидания Х.М. Аснара войти в «большую восьмерку» оказались явно завышенными и нереалистичными. Внешнеполитическая модель правительства НП, которая отдавала приоритет *атлантизму*, имела негативные последствия для европейского направления испанской дипломатии и в целом нанесла ущерб взаимодействию европейских государств. По существу, образовалось «трио» – Вашингтон, Лондон, Мадрид, которое вбило клин в общеевропейскую политику. Как показали конкретные события, испанские власти, несмотря на все усилия, не достигли поставленных целей в плане повышения собственного веса на международной арене и ощутимо ослабили свои позиции в Европе, где охлаждение отношений с Берлином и Парижем не было компенсировано возросшей поддержкой

³⁵⁹ Черкасова Е. Г. Испания: политика безопасности и иракский кризис // Мировая экономика и международные отношения, 2003. № 10. С. 76.

³⁶⁰ Pereira J.C. La política exterior de España. De 1800 hasta hoy. Barcelona: Ariel, 2010. P. 715-720.

со стороны Лондона и Рима. Так, в декабре 2003 г. на заседании Совета Европы в Брюсселе испанская делегация при обсуждении важных для нее вопросов оказалось в фактической изоляции. *Доктрина Аснара* не прошла испытания на прочность. Подобное развитие событий угрожало национальным интересам и требовало от испанских властей адекватных действий по нейтрализации возникших негативных тенденций. Решение этой задачи выпало на долю новой правительственной администрации, сформированной членами ИСРП в апреле 2004 года³⁶¹.

Большинство испанских и международных аналитиков и политических наблюдателей солидарно в том, что при всей очевидной (и никем из серьезных политиков не оспариваемой) важности сотрудничества с США, европейский вектор международных связей Испании сохранял свою исключительную значимость. В данном контексте было необходимо непредвзято и трезво оценить состояние испано-американских отношений и, по возможности, провести его коррекцию.

Придя к власти, кабинет социалистов подтвердил: взаимодействие с Соединенными Штатами остается одной из главных координат его внешней политики, что на обозримую перспективу детерминировано совпадением базовых общественных ценностей двух стран и народов, а также характером существующих союзнических обязательств и уровнем политических и торгово-экономических связей. Достаточно указать, что в начале XXI века свыше 600 испанских компаний (многие из которых были заняты в высокотехнологичных секторах) являлись филиалами или отделениями американских ТНК и на их долю приходилось 10% совокупных национальных расходов на НИОКР. «Испанское правительство, – подчеркивал в этой связи министр

³⁶¹ Яковлев П.П. Испания в мировой политике. М.: ИЛА РАН, 2011. С. 168-170.

иностранных дел в правительстве ИСРП Мигель Анхель Моратинос, – отводит отношениям Испании и США приоритетное значение»³⁶². Но такое положение отнюдь не должно было означать «автоматического следования» Мадрида в фарватере политики Вашингтона и слепого подчинения испанских национальных экономических и политических интересов целям американских правящих кругов. «Невозможно, – писал С. дель Ареналь, – во всем слепо следовать линии США, особенно, когда вашингтонская администрация радикальным образом нарушает принятые международные нормы»³⁶³.

И еще один существенный момент. Судя по всему, новое испанское руководство не было удовлетворено не только характером, но и уровнем двусторонних связей по линии Мадрид – Вашингтон. «Мы не можем скрыть ту реальность, – заявил М.А. Моратинос, – что наши отношения не были достаточно интенсивными и имели для Соединенных Штатов ограниченное значение»³⁶⁴. Видимо, это следовало понимать таким образом, что лидеры социалистов, выстраивая новую модель взаимоотношений с США, стремились параллельно решить две важные для себя проблемы: а) усилить автономию и самостоятельность своих действий на международной арене, б) повысить уровень испано-американского диалога и интенсифицировать межгосударственные контакты в областях, представляющих приоритетный интерес для обеих сторон. Следует откровенно сказать, что задачи ставились непростые, особенно, учитывая крайнее раздражение Белого дома в связи с решением пра-

³⁶² Moratinos M. A. Discurso en la inauguración de la X reunión del Consejo España – Estados Unidos (14 de mayo de 2005). – <http://www.mae.es>

³⁶³ Del Arrenal C. La política exterior del gobierno socialista // Política exterior, 2004. N 7. P. 121.

³⁶⁴ Miguel Ángel Moratinos. Discurso en la inauguración de la X reunión del Consejo España – Estados Unidos (14 de mayo de 2005).

вительства ИСРП вывести испанские войска из Ирака, а также четко обозначенным стремлением Мадрида поддерживать нормальные (если не сказать – дружеские) отношения с Венесуэлой и Кубой.

Очевидно, что с приходом к власти социалистов в испано-американских отношениях «пробежал холодок»³⁶⁵. Пример тому – та напряженная атмосфера, в которой проходил первый официальный визит М.А. Моратиноса в США в апреле 2005 года. В частности, в ходе встречи в комитете палаты представителей по иностранным делам американского конгресса его председатель республиканец Генри Хайд и еще ряд конгрессменов в ответ на призыв министра «интенсифицировать диалог» между двумя странами прямо выразили испанскому дипломату свое «непонимание внешней политики Испании». В последовавших комментариях испанского министерства иностранных дел и сотрудничества разъяснялось, что Мадрид и Вашингтон едины в стремлении к демократии, а фиксируемые в испано-американских отношениях разногласия носят «стилистический характер» и касаются методики достижения поставленной цели³⁶⁶.

Определенную ценность для США Испания представляла в качестве сильного политико-экономического игрока в Латинской Америке. В условиях, когда один из главных векторов перемен в регионе явно расходился со стратегическими задачами Вашингтона (речь идет о так называемой «левой волне»)³⁶⁷, правящие круги Соединенных Штатов

³⁶⁵ Явным симптомом охлаждения испано-американских отношений стал и тот факт, что государственный секретарь Кондолиза Райс на протяжении полугода трижды отменяла свой визит в Мадрид (осенью 2006 г., в январе и марте 2007 года).

³⁶⁶ El Congreso de EEUU le manifiesta a Moratinos su incomprensión sobre la política exterior Española. – <http://www.eldiarioexterno.com/noticia.asp?idarticulo=4511>

³⁶⁷ Имеется в виду приход к власти электоральным путем левых и левоцентристских сил в Аргентине, Боливии, Бразилии, Венесуэле, Никара-

были в растущей степени заинтересованы в союзниках и партнерах, чтобы скоординированными усилиями противостоять напору левонационалистических сил.

С целью дипломатического зондажа и определения возможных сфер взаимопонимания и сотрудничества в конце января 2006 г. в Мадрид прибыл помощник государственного секретаря по делам Западного полушария Томас Шеннон и провел встречи и переговоры с высокопоставленными испанскими чиновниками. По итогам визита американский дипломат дал интервью информационному агентству «Efe», в котором, в частности, сказал: «Испания в своей политике в регионе (латиноамериканском – П.Я.) руководствуется собственными критериями и интересами, мы делаем то же самое. Важно, чтобы Испания и США выработали общую повестку дня для Латинской Америки». Как следовало из содержания коммюнике американского посольства в Мадриде, стороны пришли к согласию по широкому кругу вопросов: необходимость укрепления в латиноамериканских странах институтов гражданского общества и демократических устоев, содействие экономическому развитию, борьба с бедностью, повышение уровня образования, совершенствование государственного управления и судопроизводства, противодействие наркоторговле и организованной преступности и т. д. «О расхождениях никто не упоминал, – писала в редакционной статье газета «El País», – но было очевидно, что они касаются Венесуэлы и Кубы»³⁶⁸.

Газета оказалась права – именно в вопросе отношений с Венесуэлой произошло прямое, можно сказать фронтальное столкновение интересов Мадрида и Вашингтона. 28 ноября 2005 г. в Каракасе состоялось подписание крупных контрактов (на общую сумму свыше 1,7 млрд. евро) на поставку испанскими фирмами венесуэльским вооруженным си-

гуа, Уругвае, Чили и Эквадоре. Подробнее см.: «Левый поворот» в Латинской Америке. М.: ИЛА РАН, 2007.

³⁶⁸ Estados Unidos y América Latina // El País, 1.02.2006.

лам 12 самолетов и 8 патрульных судов. Разумеется, деловые круги Испании были заинтересованы в этой сделке, но она частично оказалась торпедированной. Причина: в производстве воздушных судов использовались технологические компоненты, импортированные из США, что требовало согласие (фактически на реэкспорт) американских властей, которое, несмотря на предпринятые испанской стороной усилия, так и не было получено. «Соединенные Штаты, – заявил венесуэльский вице-президент Хосе Висенте Ранхель на встрече с М.А. Моратиносом, – сделали поставку самолетов в Венесуэлу невозможной. Мы глубоко об этом сожалеем». И добавил: «В этом случае был ущемлен суверенитет Испании, а не наш. Что касается нас, то мы приобретем такую технику в любой части света»³⁶⁹.

Обосновывая свой запрет, Вашингтон заявил, что политика венесуэльского правительства «дестабилизирует обстановку в регионе», и поставки военной техники могут «осложнить ситуацию»³⁷⁰. Нам представляется, что данное объяснение не выдерживало очной ставки с реальностью. Речь шла о приобретении патрульных судов и самолетов, которые никоим образом не могли нарушить баланс сил в южноамериканском регионе. В действительности на позицию США оказали воздействие два обстоятельства. Во-первых, безусловно, политический фактор – стремление, где только возможно, ущемить интересы правительства Уго Чавеса, превратившегося в главного антипода Белого дома в Латинской Америке. Во-вторых, дать почувствовать Мадриду, «кто в доме хозяин», указать испанскому бизнесу, что он, несмотря на все успехи, остается младшим партнером американских ТНК.

³⁶⁹ España anuncia la cancelación de la venta de varios aviones a Venezuela. – <http://actualidad.terra.es/>

³⁷⁰ EEUU impide definitivamente que España venda aviones a Venezuela. – <http://www/20minutos/es/18/102006>.

Охлаждение испано-американских отношений очень быстро вызвало чуть ли не панику в рядах НП, лидеры и сторонники которой, с одной стороны, подвергли внешнюю политику Х.Л. Родригеса Сапатеро резкой критике, а с другой, – наперебой стали предлагать руководству страны свои услуги по «наведению мостов» с Вашингтоном. В числе самых непримиримых критиков оказался, как и следовало ожидать, Х.М. Аснар. «Внешняя политика Испании при нынешней власти, – заявил он, находясь в Майами в марте 2005 г., – ...это глубоко безответственная политика, поскольку правительство не находится на высоте стоящих перед страной задач и не понимает основных элементов международных отношений». И добавил, что при социалистах официальный Мадрид «снизил до минимума» уровень диалога с США³⁷¹.

В правящих сферах Испании понимали, что никакая реальная перестройка существующего миропорядка невозможна без конструктивного участия Соединенных Штатов. Поэтому в Мадриде всегда рассчитывали на позитивные изменения в испано-американских отношениях. Во дворце Монклоа не скрывали радости в связи с победой на президентских выборах либерально настроенного кандидата Демократической партии Барака Обамы и загодя готовились к новому диалогу с Белым домом. Доказательством тому служило назначение послом в Вашингтон опытного дипломата Хорхе Дескальера, одно время занимавшего пост главы испанской разведывательной службы.

Благодаря *«эффекту Обамы»* произошло некоторое улучшение испано-американских отношений. «Приход к власти Обамы, – отмечал известный политолог Хавьер Нойа, – в значительной мере изменил международный кли-

³⁷¹ Utset J. Aznar ataca en Miami la política de Zapatero. – <http://www.Miami.com/mld/elnuevo/news/>

мат»³⁷². По мнению ученого, политика нового хозяина Белого дома свидетельствовала о готовности к диалогу, в частности, с латиноамериканскими и мусульманскими странами. Это важное обстоятельство создавало более благоприятные условия для проведения в жизнь внешнеполитического курса Мадрида, заинтересованного в снижении геополитической напряженности и улучшении условий для широкого международного сотрудничества, в том числе – в Латинской Америке, Северной Африке и на Ближнем Востоке.

* * *

Можно с большой долей уверенности констатировать, что к началу второго десятилетия XXI века в основном завершился период выстраивания модели отношений Мадрида с основными партнерами из числа развитых стран – государствами Европейского союза и США, основным содержанием которой было включение Испании в так называемый «коллективный Запад». Указанная модель, в принципиальных чертах сохранившаяся до настоящего времени, может (весьма схематично) характеризоваться следующими главными чертами.

Первое. В основе отношений между Испанией, Евросоюзом и США лежат исторически сложившиеся общие идеологические ценности, приверженность принципам представительной демократии и либеральной рыночной экономики. Это – ключевая константа. Все западные государства готовы продвигать (и продвигают) указанные ценности и принципы на международной арене, но действуют они, преимущественно, различными методами. Если Вашингтон максимально полно использует весь арсенал имеющихся у него средств, включая дипломатический нажим и несанкционированное международным сообществом применение воен-

³⁷² Noya J. La imagen exterior de España: nuevos escenarios y viejos problemas. Real Instituto Elcano, Documento de trabajo, 60/2009. Madrid, 2009. P. 3.

ной мощи (методы «жесткой силы»), то Мадрид вполне определенно делает ставку на политику «мягкой силы».

Второе. Возросший экономический потенциал и продолжающийся рост внешней экспансии испанских производственных ТНК и банков все более отчетливо фиксировал национальные интересы Испании на международной арене, обуславливают активное участие национальных бизнес-структур в борьбе за новые рынки в различных районах мира. Неизбежным следствием этого тренда становилась не только тесная кооперация испанских компаний с корпорациями других западноевропейских стран и Соединенных Штатов, но и острая конкурентная борьба, последствия которой проецировались на внешнеполитический курс испанского государства.

Третье. Взгляды на мир Испании и США, совпадая в главном, существенно различаются в нюансах. И эти различия, не являясь чем-то раз и навсегда данным, могут углубляться (или напротив – сглаживаться) в зависимости от действия многих факторов внутреннего и внешнего порядка. По мере утверждения многополярного характера глобальных связей и складывания нового миропорядка (с альтернативными международными игроками), в Испании брала верх тенденция к диверсификации и выравниванию внешнеполитических и внешнеэкономических отношений, и роль *атлантизма* в них объективно имела тенденцию к снижению.

Ключевой тезис:

К началу второго десятилетия XXI века в основном завершился период выстраивания модели отношений Мадрида с основными партнерами из числа развитых стран – государствами Европейского союза и США, основным содержанием которой было включение Испании в так называемый «коллективный Запад». Указанная модель в принципиальных чертах сохранилась до настоящего времени.

Глава 4.2. Португалия: дипломатия по всем азимутам

На последней стадии существования салазаровского режима главная опасность, которая угрожала положению Португалии в Европе и мире, заключалась в консервации ее в качестве страны прошлого, пытавшейся путем мобилизации еще остававшихся возможностей политически играть на удержание той международной ситуации, которая со всей очевидностью себя изжила. Отсюда – безнадежные, но отчаянные попытки диктатуры отгородиться от внешних влияний, «намертво» закрепиться на консервативно-охранительных позициях, максимально используя весьма тяжеловесный и довольно скудный дипломатический арсенал.

Последовавший за «революцией гвоздик» крах авторитарного режима, десятилетиями проводившего изоляционистскую, по сути, внешнюю политику³⁷³, открыл перед Португалией выход на широкую международную арену, кардинально расширил дипломатические горизонты Лиссабона. И первым внешнеполитическим шагом новой революционной власти стало признание в июне 1974 г. права на независимость и самоопределение народов португальских колоний, на территории которых образовались суверенные государства, сохранившие тесные торгово-экономические, политические, культурные и гуманитарные связи с бывшей метрополией.

Страна не осталась заложницей салазаровского идейного наследия. Либерально-демократическая трансформация раскрепостила политическую жизнь, не стала исключением и область внешних связей. Как отмечал политолог Нуно Севериану Тейшейра, «Апрельская революция» и изменение государ-

³⁷³ Салазар заявлял, что на мировой арене Португалия находится в «гордом одиночестве», а португальский исследователь Жозе Палмейра определял его внешнеполитический курс как политику «международной самоизоляции». – См.: Palmeira J. O Poder de Portugal nas Relações Internacionais. Lisboa, 2006. P. 64.

ственного строя привели к решительному повороту в португальской внешней политике»³⁷⁴. Можно констатировать, что, как и в случае с соседней Испанией, *внешнеполитический курс Португальской Республики приобрел новые черты, направления и смыслы*. Лиссабон успешно преодолел международную изоляцию периода диктатуры, занял достойное место в системе европейских и мировых торгово-экономических, финансовых и политических отношений.

Европа – внешнеполитический приоритет

Международная деятельность современного португальского государства неразрывно связана с его участием в европейских процессах и структурах. В последние десятилетия Португалия, приняв общеевропейскую систему ценностей и приоритетов, развивалась и изменялась в унисон с Европой как неотъемлемая экономическая, политическая и культурная часть континента, с каждым годом все глубже вращаясь в толщу магистральных тенденций, проблем и явлений, определяющих ситуацию в этом районе мира.

Европейский выбор, сделанный португальской нацией в постсалазаровский период, имел глубокие корни и объективные основы. Другими словами, членство Лиссабона в Европейском сообществе, а затем в Евросоюзе оказало определяющее влияние на курс Португалии в мировых делах, превратив европейское направление в главный вектор внешних отношений. Именно широкое и многообразное сотрудничество с партнерами в Европе в значительной мере детерминировало формирование всех основных направлений международной деятельности Португальской Республики, поскольку с течением времени внешняя политика Лиссабона в растущей степени строилась с учетом общеевропейских интересов, согласовыва-

³⁷⁴ Teixeira N.S. O 25 de Abril e a política externa Português // Relações Internacionais. Lisboa, Março 2004. N 1.

лась и координировалась с другими странами – членами интеграционного объединения. Причем взаимодействие португальских дипломатов с европейскими коллегами распространялось не только на институты ЕС, но и на другие международные организации, например, НАТО, в котором Португалия участвовала с момента возникновения альянса³⁷⁵, или СБСЕ (ОБСЕ)³⁷⁶.

Точно так же, как это было с Испанией, реперной точкой португальской политики на европейском направлении стало участие Португалии в подписании Маастрихтского договора (1992 г.), определившего вектор дальнейшего развития португальской внешней политики в направлении к более тесным формам кооперации с европейскими странами-членами Евросоюза. Лиссабон стремился быть не пассивным, а деятельным участником процесса складывания нового типа международных отношений на европейском геоэкономическом и геополитическом пространстве. Пример тому – доктрина ОВПБ Евросоюза, которая более полутора десятилетий пробивала себе дорогу в Старом Свете. Эта дипломатическая инициатива сразу была поддержана португальским руководством, заинтересованным в формировании согласованного внешнеполитического курса в сфере безопасности и обороны на основе европейской идентичности. Основываясь на этой позиции, лиссабонская дипломатия активно участвовала в проработке вопросов ОВПБ в ходе подготовки Амстердамского договора³⁷⁷. Положения договора создали базовые правовые условия для наполнения идеи европейской суверенности в оборонной области конкретным содержанием и на долгие годы определили повестку континентальной военно-политической интеграции.

³⁷⁵ Португалия стала страной-учредителем и членом НАТО в 1949 году.

³⁷⁶ Palmeira J. *O Poder de Portugal nas Relações Internacionais*. Lisboa, 2006. P. 78.

³⁷⁷ Вступил в силу 1 мая 1999 года.

С конца 1980-х годов в Западной Европе создавались многосторонние военные соединения, на базе которых с португальским участием был образован *Еврокорпус* численностью более 50 тыс. человек. В 1994 г. Испания, Италия, Португалия и Франция сформировали еще два многонациональных соединения – *Еврофор* и *Евромафор* с целью проведения операций по поддержанию мира и гуманитарных и спасательных миссий. Причем стратегическая линия Лиссабона на углубление отношений с европейскими странами в сфере обороны и внешней политики не ограничивалась рамками ЕС, ОБСЕ и НАТО. Доказательство этому – присоединение в 1990 г. к Западноевропейскому союзу (ЗЕС), на определенном этапе рассматривавшимся в качестве важного элемента будущей интегрированной системы европейской безопасности³⁷⁸.

Как и Мадрид, Лиссабон в целом мог быть удовлетворен итогами пребывания в европейских интеграционных структурах. Поэтому политический истеблишмент и основная часть португальского общества заняли преимущественно *еврооптимистическую* позицию, нацеленную на дальнейшее продвижение вперед по важнейшим направлениям европейской интеграции: экономическому, политическому, гуманитарному. Португальские государственные чиновники и аналитики откровенно и четко артикулировали стремление страны добиться с помощью Евросоюза двух стратегических целей: укрепить свои торгово-экономические позиции на европейском континенте и использовать институты и механизмы ЕС для позиционирования в других районах земного шара, где односторонние усилия Лиссабона не имели ощутимого успеха³⁷⁹. Отсюда, по нашему мнению, интерес португальцев к функционированию дипломатической службы Брюсселя. Та-

³⁷⁸ Подробнее см.: Адарчев О. Западноевропейский союз в системе европейской безопасности. М., 1998.

³⁷⁹ Almeida J.M. de. Portugal na União Europeia // *Relações Internacionais*, Dezembro 2010. N 28.

ким образом, эффективное сопряжение коммунитарной и национальной внешних политик стало вызовом португальскому истеблишменту и его дипломатической службе.

Расширение диапазона трансграничных связей

Безусловно приоритетное внимание, которое португальское руководство уделяло европейскому направлению внешнеполитического курса, отнюдь не ограничило участия Португалии в более широком контексте мировой политики. Напротив, Лиссабон использовал участие в европейских интеграционных процессах в качестве платформы для активизации международной деятельности практически по всем азимутам, внесения необходимых корректив в отношения с партнерами за пределами Европы. В ряде случаев изменения не носили принципиального характера, а в других – были отмечены глубокими, качественными трансформациями.

В частности, в постреволюционный период претерпело определенную эволюцию португальско-американское взаимодействие. Оно имело для Вашингтона безусловную ценность в годы «холодной войны», поскольку португальские власти твердо придерживались линии на углубление атлантического сотрудничества и сыграли заметную роль в становлении блока НАТО. Косвенным подтверждением этому были регулярные встречи на высшем уровне руководителей двух стран. Например, в 1980-х годах Португалию посетили президенты США Дж. Картер и Р. Рейган, что не было характерно для отношений Вашингтона с «малыми» европейскими странами.

Некоторые подвижки в американо-португальском политико-экономическом и военно-стратегическом взаимодействии проявились в процессе подготовки двустороннего соглашения, подписанного в 1983 году. После нескольких лет переговоров португальской стороне удалось добиться такой договоренности, которая в известной мере подводила черту под сло-

жившимся еще при А. Салазаре подчиненным положением Португалии в союзе с Вашингтоном и придавала партнерству двух государств более сбалансированный характер. Вместе с тем, Соединенные Штаты сохраняли право пользоваться базой Лажиш (на чем особенно настаивал Пентагон), а Португалия получала остро необходимую ей финансовую помощь в размере 1 млрд 325 млн долларов³⁸⁰.

В 1995 г. между двумя странами было подготовлено и подписано новое соглашение о «*Сотрудничестве и обороне*», содержание которого, по замыслу его авторов, должно было отразить сдвиги в международной обстановке, происшедшие в первой половине десятилетия 1990-х годов (распад СССР, ликвидация Варшавского договора и т.д.). Однако, как отмечали эксперты, основные положения соглашения, по существу, не внесли ничего принципиально нового, а лишь фиксировали и подтверждали сложившийся алгоритм американо-португальских взаимоотношений, в целом устраивавший правящие круги и (что немаловажно) военный и экономический истеблишмент обоих государств³⁸¹.

Кульминацией внешнеполитического «равнения на Вашингтон» явилась активная и безоговорочная поддержка Лиссабоном политики президента Дж. Буша в отношении режима С. Хуссейна в Ираке. Правительство Жозе Мануэла Дурау Баррозу оказало Белому дому ценное дипломатическое содействие, прежде всего, предоставив возможность провести на Азорских островах знаковую встречу лидеров США, Великобритании и Испании 16 марта 2003 г., на которой и была решена судьба иракского государства. Многие факты говорили о том, что атлантическое измерение внешней политики Португалии, опиравшееся на развитую договорно-правовую базу и в целом прочное португальско-американское партнерство, со-

³⁸⁰ Ministério dos Negócios Estrangeiros. – www.portugal.gov.pt/

³⁸¹ Palmeira J. O Poder de Portugal nas Relações Internacionais. Lisboa, 2006. P. 93.

храняло высокую стратегическую ценность для Лиссабона, но по интенсивности контактов и значимости содержательного наполнения внешнеполитической повестки не шло ни в какое сравнение с европейским вектором португальской дипломатии.

Стремление к диверсификации внешних связей Лиссабона нашло свое проявление, в частности, на азиатском направлении, прежде всего, в отношениях с государствами Азиатско-Тихоокеанского региона. Причем просматривалось стремление поставить взаимодействие с этими странами на прочную концептуальную основу. В частности, видный дипломат и историк Жозе Мануэл Дуарти ди Жешуш, анализируя доктринальную составляющую внешнеполитического курса, указал на необходимость выработки четко обозначенной особой «азиатской стратегии» Лиссабона, которая должна была стать идейным фундаментом взаимовыгодного торгово-экономического и политического сотрудничества³⁸². Разумеется, ключевую роль на азиатском направлении играли отношения Португалии с Китаем, которые были восстановлены в 1979 г., а в 2005 г. получили статус «стратегического партнерства». Тем самым было подчеркнuto, что португальско-китайское взаимодействие отнюдь не сводилось к бесспорно приоритетным торговым обменам. Как отмечал в феврале 2009 г. министр иностранных дел Луиш Амаду, «в основных вопросах, касающихся государственных интересов, Пекин и Лиссабон всегда находили взаимопонимание и поддерживали друг друга»³⁸³.

Тем не менее, несмотря на все оптимистические заявления официальных лиц, главную роль в португальско-китайских отношениях на протяжении последних десятилетий играла

³⁸² Duarte de Jesus J.M. Precisará Portugal de uma Política Externa para a Ásia? // Na o e Defesa. Lisboa, 2013. N 134. P. 8-20.

³⁸³ Португалия: путь от революции... (под ред. В.Л. Верникова). М.: Весь мир, 2014. С. 208.

товарная торговля, объем которой в 2001-2019 гг. вырос почти в 9 раз: с 410 млн до 3,6 млрд евро. Но при этом торговый баланс неизменно складывался с огромным сальдо в пользу Китая (см. таблицу 4.2).

Таблица 4.2

Торговля Португалии с Китаем (товары, млн евро)

Показатель	2001	2005	2010	2015	2019
Экспорт	60,0	168,6	228,9	838,0	602,0
Импорт	350,3	566,4	1567,9	1775,7	2953,4
Оборот	410,3	735,0	1796,8	2613,7	3555,4
Сальдо	-290,3	-397,8	-1339,0	-937,7	-2351,4

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

Еще одно приоритетное направление международной политики Португалии – недвусмысленно выраженное стремление поддерживать на высоком уровне и по возможности развивать отношения с бывшими колониями в Африке, Азии и Латинской Америке. Наряду с интенсивными двусторонними связями Лиссабон стал использовать и многосторонние форматы. Заметную роль в этом плане сыграло *Содружество португалоязычных стран* – СПЛП (*Comunidade dos Países de Língua Portuguesa, CPLP*), созданное в 1996 г. и в настоящее время включающее девять государств: Анголу, Бразилию, Восточный Тимор (Тимор-Лешти), Гвинею Бисау, Кабо-Верде, Мозамбик, Португалию, Сан-Томе и Принсипи, Экваториальную Гвинею³⁸⁴. Высшим органом СПЛП является собираемая раз в два года встреча глав государств и правительств стран-членов (см. таблицу 4.3.), а практической работой на постоян-

³⁸⁴ По состоянию на середину 2020 г. совокупное население указанных стран составляло более 271 млн человек (порядка 3,7% населения Земли), а территория – свыше 10,7 млн км², или 7,2% земной суши. – CPLP. Estados-membros. – <https://www.cplp.org/id-2597.aspx>

ной основе занимается Исполнительный секретариат этой организации³⁸⁵.

Таблица 4.3

**Встречи глав государств и правительств
стран-членов СПЛП**

№	Место проведения	Дата встречи
1	Лиссабон, Португалия	16 июля 1996
2	Прая, Кабо-Верде	16 июля 1998
3	Мапуту, Мозамбик	17 июля 2000
4	Бразилиа, Бразилия	31 июля 2002
5	Сан Томе, Сан Томе и Принсипи	26 июля 2004
6	Бисау, Гвинея-Бисау	17 июля 2006
7	Лиссабон, Португалия	25 июля 2008
8	Луанда, Ангола	23 июля 2010
9	Мапуту, Мозамбик	20 июля 2012
10	Дили, Восточный Тимор	23 июля 2014
11	Бразилиа, Бразилия	1 ноября 2016
12	Санта Мария, Кабо-Верде	18 июля 2018

Источник: CPLP. Conferências de Chefes de Estado e de Governo. – <https://www.cplp.org/Default.aspx?ID=3667>

По замыслу инициаторов создания Содружества, оно должно было содействовать, наряду с распространением и укреплением в мире позиций португальского языка и культуры, развитию взаимной торговли, увеличению инвестиций, а также ослаблению региональной напряженности в Африке. Образование СПЛП стало одним из ответов Португалии на вызовы глобализации, которая в императивном порядке требовала от государств перманентного расширения их участия в международных обменах. Ведущие португальские промышленные компании и банки стремились закрепить за собой новые и весьма обширные товарные и финансовые рынки в тех

³⁸⁵ Comunidade dos Países de Língua Portuguesa. – www.cplp.org

странах, где они были вполне конкурентоспособны и чувствовали себя достаточно уверенно.

Очевидный интерес к участию в СПП проявили и африканские государства, которые в активизации сотрудничества с бывшей метрополией усмотрели возможности ускорить экономическое развитие, создать в своих странах более благоприятную бизнес-среду, подключить дополнительные механизмы преодоления отсталости. Кроме того, бывшие колонии рассчитывали использовать механизмы Содружества и статус Португальской Республики как члена Евросоюза для проникновения на европейские рынки. Таким образом, в основу деятельности СПП легли значительные интересы практически всех стран-участниц этого международного объединения.

Высокой степенью интенсивности с самого начала характеризовались политико-дипломатические и торгово-экономические связи Португалии с Анголой. Эта африканская страна в докризисный период выдвинулась в число крупнейших поставщиков нефти на рынок бывшей метрополии и стала четвертым по значимости импортером португальских товаров³⁸⁶. Ангольские банки и финансовые компании активно действовали на лиссабонской бирже, а в самой Анголе постоянно работали свыше 90 тыс. португальцев³⁸⁷.

Подчеркнем тот факт, что в общем контексте отношений внутри СПП особое (без преувеличения, выдающееся) место принадлежит португальско-бразильским связям, имеющим собственную динамику поступательного развития и значительный масштаб. Обе страны обладают крупным потенциалом международного взаимодействия, а их растущее сотрудничество в различных сферах экономики и политики стало одним из каналов, соединяющих Старый и Новый Свет. В

³⁸⁶ В 2008 г. – около 2,3 млрд евро. – INE. *Estatísticas do Comércio Internacional*, 2010. Lisboa, 2011. P. 74.

³⁸⁷ Gorjão P. Os ventos de mudança e as relações entre Portugal e Angola. – www.ionline.pt/

частности, Португалия сыграла заметную роль в сближении Бразилии с Европейским союзом, которое было формализовано с подписанием в 2007 г. в Лиссабоне соглашения о *Стратегической ассоциации* и материализовалось в регулярном проведении саммитов Бразилия – Евросоюз. В свою очередь, по мнению политолога Тиагу Карвалью, процесс бразильско-европейского сближения сделал «более плотной ткань самих отношений между Лиссабоном и Бразилиа»³⁸⁸.

Несмотря на многочисленные проблемы и трудности, в конечном счете и Португалия, и Бразилия нашли собственные ниши в экономических и политических структурах глобализирующегося мира. Действуя совместно, в духе лузобразильского партнерства, они были в состоянии «закачать» дополнительные значительные ресурсы для стимулирования хозяйственного роста в менее развитых странах – членах СППШ. Вероятно, с точки зрения интересов португалоязычного мира, это стало бы оптимальным сценарием на долгосрочную перспективу, но его реализация столкнулась с трудно преодолимыми препятствиями, порожденными мировым кризисом 2008-2009 гг., в результате чего Лиссабон сам оказался в сложном финансовом положении.

Кризис и внешняя политика

За годы развития в условиях демократии сформировался достаточно привлекательный образ Португальской Республики как сравнительно успешного государства, добившегося ощутимых результатов в социально-экономической и политической областях. Положительный международный имидж страны стал ее «визитной карточкой», а отдельные товары и услуги, производимые португальцами, приобрели статус признанных мировых брендов. Положение начало стремительно

³⁸⁸ Carvalho T. Portugal e as relações Brasil – União Europeia (1986-2007) // *Relações Internacionais*, Março 2011. N 29.

меняться в условиях глобального финансово-экономического кризиса, который нанес болезненный удар по португальской экономике, прервав траекторию ее поступательного развития. Отчетливо выявились структурные слабости португальской модели, стал очевидным тот факт, что страна еще не преодолела свою периферийность в отношении наиболее развитых государств Евросоюза. Это неизбежно сказалось и на образе Португалии – ее блеск заметно поблек, а на первый план вышли не достижения и успехи, а проблемы и трудности³⁸⁹.

Такой крутой поворот событий оказал воздействие на всю систему международных отношений португальского государства, поставил перед дипломатией Лиссабона принципиально новые задачи – противодействия кризисным явлениям, снижения негативных эффектов внешних шоков, поиска на мировой арене возможностей придать развитию страны дополнительный импульс, вырвать ее из круговорота кризиса. Указанные цели определили глобальную внешнеполитическую повестку дня: защита финансово-экономических интересов Португалии за рубежом, удержание и расширение позиций португальских компаний на мировых рынках, координация антикризисных действий с партнерами по Евросоюзу, участие в работе глобальных институтов по перестройке существующей системы мирохозяйственных связей. Можно сказать, что в период кризиса приоритеты внутренней политики стали особенно сильно влиять на выбор стратегий Лиссабона в международных делах. По существу, *произошла перезагрузка португальской внешней политики*³⁹⁰.

Разумеется, Португальская Республика была далеко не единственной страной мира, чья международная деятельность

³⁸⁹ Яковлева П.П., Яковлева Н.М. Португалия: результаты постреволюционных трансформаций // Мировая экономика и международные отношения, 2019, т. 63, № 10. С. 78-88.

³⁹⁰ Яковлева Н.М. Португалия: история политической модернизации. М.: ИЛА РАН, 2016. С. 197-205.

подверглась заметной корректировке. В результате кризиса, ощутимо поубавившего оптимизм мирового сообщества, международные торгово-экономические и политические отношения в целом стали обретать новое качество, адаптироваться к которому предстояло практически всем государствам – участникам глобальной политики. «Кризис, – отмечалось в этой связи в коллективном труде российских ученых, – пошатнул многие устоявшиеся представления и концепции международных отношений, глобального и регионального управления, национальной и международной безопасности, сущности глобализации, мировой финансовой архитектуры, роли и места национальных государств, межгосударственных институтов и организаций в современном мире»³⁹¹.

Португальские аналитики, в свою очередь, подчеркивали, что в контексте кризиса стало особенно заметным геополитическое и геоэкономическое «старение» Европы, четко проявилась утрата Старым Светом былой «глобальной значимости» и некогда лидирующих позиций в мире. В этих условиях, отмечал авторитетный в иберийских странах экономист Антониу Ногейра Лейте, Португалия должна была стимулировать трансграничную активность национального бизнеса и озаботиться поиском новых международных партнеров на других континентах³⁹². Тем самым, развивали эту мысль исследователи Мануэл Энниш Феррейра и Франсишку Роча Гонсалвиш, в международной сфере на первый план вышла *экономическая дипломатия*, внешнеполитическое обеспечение интересов португальских компаний, работающих на зарубежных рынках³⁹³. Нет сомнений в том, что в условиях кризиса экономи-

³⁹¹ Мировая политика в условиях кризиса (под ред. С.В. Кортунова). М.: Аспект Пресс, 2010. С. 5.

³⁹² Nogueira Leite A. A internacionalização da economia portuguesa // Relações Internacionais, Dezembro 2010, N 28.

³⁹³ Ennes Ferreira M., Rocha Goncalves F. Diplomacia económica e empresas de bandeira: os casos da Galp e da Unicer em Angola // Relações Internacionais, Dezembro 2009, N 24.

ческая дипломатия стала главной составляющей внешнеполитической деятельности Португалии.

В период кризисных испытаний Лиссабон смог в известной мере опереться на партнеров по СПЛП. Так, бразильское руководство заявило о готовности приобрести португальские суверенные облигации, а в ходе визита в Португалию в марте 2011 г. президента Бразилии Дилмы Руссефф и экс-президента Луиса Инасиу Лулы да Силва выразило Лиссабону политическую поддержку, что, по мнению мировой печати, дало правительству, находившемуся под прессингом долговых проблем, необходимую «политическую передышку»³⁹⁴. Курс на углубление взаимодействия был подтвержден в ходе официального визита в Португалию Д. Руссефф в июне 2013 года. Стороны подтвердили «зрелый характер» двусторонних связей и согласовали программу экономического сотрудничества, центральное место в которой заняли *совместные инвестиционные проекты*. Это обстоятельство позволило экспертам и политикам говорить о наступлении нового этапа в отношениях между двумя государствами³⁹⁵.

Решая вопросы внутреннего развития, португальские власти внимательно следили за эволюцией глобальной обстановки, фиксировали усложнение международно-политического ландшафта. Выступая в сентябре 2011 г. в ООН, премьер-министр П. Пассуш Коэлью призвал мировое сообщество к сопряжению усилий в целях устранения макроэкономических дисбалансов, укрепления финансовой системы, нормализации условий торговли, отметил динамичное развитие процесса возвышения новых влиятельных держав и поддержал претен-

³⁹⁴ La visita de Lula y Rouseff da un respiro político a Portugal // El País, 30.03.2011.

³⁹⁵ Vilalva M. Um Ano para ficar historia // Público. Lisboa, 10.06.2013.

зии Бразилии и Индии на место постоянных членов Совета Безопасности ООН³⁹⁶.

Таким образом, в начале второго десятилетия XXI в. в обстановке мировых финансово-экономических потрясений и обострения глобальной обстановки общим знаменателем внешнеполитической деятельности Лиссабона стало стремление сохранить международные позиции португальского государства, активнее использовать внешние ресурсы для преодоления тяжелых последствий кризиса.

Ключевой тезис:

В обстановке мировых финансово-экономических потрясений и обострения глобальной обстановки общим знаменателем внешнеполитической деятельности Лиссабона стало стремление сохранить международные позиции португальского государства, активнее использовать внешние ресурсы для преодоления тяжелых последствий кризиса.

³⁹⁶ Discurso na Assembleia Geral das Nações Unidas. 24.IX.2011. – www.portugal.gov.pt/

Глава 4.3. Гибридная война США и КНР в Латинской Америке

В современных условиях конфликтной многополярности Соединенные Штаты и Китайская Народная Республика играют чрезвычайно важную роль в экономике и политике латиноамериканских государств. На целом ряде направлений влияние США и КНР является не просто существенным, но ключевым – в том смысле, что от проводимой Вашингтоном и Пекином линии в международных политических, торгово-экономических и кредитно-финансовых вопросах во многом зависит положение в тех или иных странах Латинской Америки (и в регионе в целом).

Конечно, присутствие Соединенных Штатов и Китая на латиноамериканском пространстве различно как в историческом разрезе, так и (до настоящего времени) по своим масштабам и глубине. Если для США обширная географическая зона к югу от Рио-Гранде – традиционная область экспансии, насчитывающей почти два столетия, то стремительное укрепление позиций КНР в ЛКА произошло в основном в последние полтора десятилетия и было связано с беспрецедентно высокими темпами роста китайской экономики и внешней торговли, обеспечившими восхождение Поднебесной на топ-уровень глобальной системы. В результате Пекин сегодня оказывается в состоянии полноценно и весомо присутствовать в подавляющем большинстве стран латиноамериканского региона, вступает в острую конкурентную борьбу с Вашингтоном за экономическое и политическое лидерство в этом районе мира.

Пространство конкуренции

С момента обретения латиноамериканскими странами государственной независимости (в большинстве случаев – первая треть XIX в.) они практически сразу превратились в объект военно-политической, финансовой и торгово-экономической экспансии со стороны США и ряда европейских держав, прежде всего, Великобритании и Франции. В декабре 1823 г. в ежегодном послании президента Джеймса Монро американскому конгрессу были сформулированы принципы внешней политики Соединенных Штатов, включившие лозунг «Америка для американцев», который расшифровывался как требование превратить Западное полушарие в зону, закрытую для проникновения европейских держав и находящуюся в сфере «жизненных интересов» и исключительного влияния Вашингтона. Разумеется, Европа далеко не сразу смирилась с такой постановкой вопроса и еще многие десятилетия не оставляла попыток вмешиваться в латиноамериканские дела, в том числе, вооруженным путем.

Пример тому – англо-франко-испанская интервенция в Мексику в 1861-1867 гг. с целью свержения правительства Бенито Хуареса (законно избранного президента) и превращения страны в колонию европейских держав³⁹⁷. Характерно, что формальным поводом для начала интервенции послужило решение мексиканского конгресса временно приостановить платежи по внешним долгам. Другими словами, военная сила применялась для давления в финансово-экономических вопросах.

³⁹⁷ Напомним, что сам термин «Латинская Америка» был введен в 1860 г. одним из организаторов интервенции в Мексику французским императором Наполеоном III и использован в качестве своего рода антиамериканского идейно-политического инструмента (противовес «Доктрине Монро»).

Европейская интервенция провалилась, что увеличило шансы США выступить в роли главного внешнего игрока в Латинской Америке. Молодые и неокрепшие страны региона неоднократно становились жертвами агрессий со стороны северного соседа, в полной мере испытали на себе эффекты политики «большой дубинки» и «дипломатии канонерок», впоследствии дополненной «дипломатией доллара». Суть этого внешнеполитического курса, продолжавшего линию, прочерченную «доктриной Монро», предельно ясно выразил президент Соединенных Штатов Уильям Тафт, заявивший, что вашингтонские власти имели полное право «активно вмешиваться» в дела южных соседей в «целях обеспечения возможностей нашим (американским – П.Я.) капиталистам и нашим купцам выгодно инвестировать капиталы»³⁹⁸.

В плане обеспечения своего безусловного лидерства в латиноамериканском регионе Вашингтон не ограничивался «силовыми приемами», но активно и последовательно продвигал идеологические концепты «панамериканизма», «американской континентальной солидарности», «общности исторических судеб» Соединенных Штатов и Латинской Америки. В международно-политическом отношении были предприняты настойчивые шаги к формированию континентальных механизмов сотрудничества под эгидой США. С 1899 г. стали регулярно проводится Межамериканские конференции, в 1910 г. был учрежден Панамериканский союз, а 30 апреля 1948 г. на IX Межамериканской конференции в Боготе (Колумбия) была создана Организация американских государств (ОАГ), включившая США и все политически независимые на тот момент латиноамериканские государства. Колониальные страны региона, обретавшие политическую независимость после 1948 г., также

³⁹⁸ Строганов А.И. Латинская Америка в XX веке. М.: Дрофа, 2002. С. 40.

присоединялись к ОАГ, а в 1990 г. членом организации стала Канада³⁹⁹. Таким образом, ОАГ приобрела общеконтинентальный характер и активно использовалась Вашингтоном в геостратегических целях, в частности, в политике изоляции социалистической Кубы.

В период до середины XX в. Латинская Америка преимущественно оставалась полем острого соперничества между основными западными государствами, транснациональному капиталу которых удалось захватить многие командные высоты в латиноамериканской экономике. Особенно преуспели промышленные компании и банки США, по итогам Второй мировой войны утвердившие свое лидерство в регионе. Вплоть до начала 1970-х гг. на их долю приходилось свыше 50% совокупного объема прямых иностранных инвестиций в ЛКА и порядка 40-45% всего латиноамериканского товарного импорта⁴⁰⁰. Положение начало меняться в 1970-х и 1980-х гг., когда на латиноамериканских рынках активизировались заметно окрепшие западноевропейские и (в меньшей степени) японские корпорации, в ряде отраслей (автомобилестроение, металлургия, химия и нефтехимия и др.) составившие сильную конкуренцию американским монополиям. Помимо этого, в результате победы Кубинской революции, а также подъема левонационалистических и патриотических настроений в других странах существенно усилились позиции в регионе Советского Союза, что, безусловно, подрывало гегемонию Соединенных Штатов в этом районе Земного шара.

На фоне растущего экономического взаимодействия в отношениях между Латинской Америкой и Европой имел место своего рода ренессанс – возрождение во многом утраченных связей в политической сфере. В регионе расши-

³⁹⁹ OAS. More rights for more people. – <http://www.oas.org/en/>

⁴⁰⁰ Hansen R. Relaciones entre los Estados Unidos y América Latina. – <https://revistaei.uchile.cl/index.php/>

рение сотрудничества со Старым Светом (особенно с государствами Европейского союза) нашло позитивный отклик и рассматривалось в качестве альтернативы одностороннему «равнению латиноамериканских стран на Вашингтон», способа ощутимо диверсифицировать их внешнеэкономические и внешнеполитические контакты.

Современная концепция развития европейско-латиноамериканских отношений была в 1995 г. сформулирована Европейской комиссией в основополагающем документе, озаглавленном «Европейский союз – Латинская Америка и Карибы: стратегическое партнерство»⁴⁰¹. Главным результатом стратегии ЕС явилась интенсификация политического диалога с латиноамериканскими странами, формирование системы межрегиональных связей и ее наполнение новым содержанием. Благодаря встречным усилиям Евросоюза и ключевых государств Латинской Америки весь комплекс латиноамерикано-европейских отношений пришел в движение и стал характеризоваться рядом новых черт и явлений, двусторонние связи были дополнены многосторонними соглашениями и встречами на высшем уровне. В частности, с 1999 г. регулярно стали проводиться саммиты Евросоюз – Латинская Америка, которые со временем приобрели формат ЕС – СЕЛАК⁴⁰².

Практически одновременно был дан старт критически важному процессу интенсификации торговых связей. В 1997 г. Мексика стала первой страной Латинской Америки, которая подписала с Объединенной Европой «Соглашение о свободной торговле и экономической интеграции», ставшее

⁴⁰¹ EU – Latin America and Caribbean Strategic Partnership. – <http://ec.europa.eu/geninfo/query/>

⁴⁰² Mallo T., Sanahuja J.A. (coords.). Las relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe. Madrid, 2011. Подробнее см.: Тайяр В.М. Евросоюз и Латинская Америка в контексте межрегионального взаимодействия // Современная Европа, 2019. № 4. С. 16-26.

затем типовым документом, регулирующим торгово-экономические отношения между ЕС и большинством государств ЛКА и охватывающим межрегиональный обмен товаров и услуг. В 2002 г. такого рода соглашение Евросоюз подписал с Чили, в 2008 г. – с группой стран Карибского бассейна (Багамские острова, Барбадос, Белиз, Гайана, Гренада, Доминика, Доминиканская Республика, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка), в 2012 г. – с Колумбией и Перу, а также с пятью центральноамериканскими республиками (Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа, Сальвадор) и Панамой⁴⁰³.

Таким образом, в начале 2010-х годов Евросоюз имел соглашения о свободной торговле с 23 государствами ЛКА, правда, в большинстве своем – экономически слабыми центральноамериканскими и карибскими странами. Что касается отношений ЕС с крупнейшими экономическими державами Южной Америки – Бразилией и Аргентиной (лидерами созданной совместно с Парагваем и Уругваем в 1991 г. интеграционной группировки МЕРКОСУР), то в данном случае ситуация складывалась значительно более сложно и неоднозначно.

Переговоры между Евросоюзом и МЕРКОСУР о создании зоны свободной торговли стартовали в апреле 2000 г. в Буэнос-Айресе и длились (с перерывами) почти два десятилетия. Настроения участников этого редкого по продолжительности переговорного марафона неоднократно менялись, переходя от демонстративной уверенности в скором успехе к полному унынию. Главных камней преткновения было два: опасения латиноамериканских промышленников, что в условиях снятия таможенных барьеров рынок МЕРКОСУР станет легкой добычей более мощных европейских индустриальных стран.

⁴⁰³ WTO. Regional Trade Agreements. – <http://rtais.wto.org/UI/PublicShowMemberRTAIDCard.aspx?rtaid=692>

стриальных корпораций, и страх сельхозпроизводителей Евросоюза (особенно Франции) перед конкуренцией со стороны более дешевых и (зачастую) достаточно качественных продовольственных товаров Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая⁴⁰⁴.

Разумеется, отсутствие соглашения между ЕС и МЕРКОСУР ограничивало возможности наращивания евро-латиноамериканской торговли. Тем не менее, в 2001-2011 гг. ее объем вырос почти втрое и превысил 280 млрд долл. (см. таблицу 4.4).

Таблица 4.4

Торговля ЛКА с Евросоюзом (товары, млрд долл.)

Показатель	2001	2011	2016	2017	2018	2019
Экспорт	42	136	96	105	111	102
Импорт	55	145	129	138	149	142
Товарооборот	97	281	225	243	260	244
Сальдо	-13	-9	-33	-33	-38	-40

Источник: ИТС. Trade statistics for international business. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1||14719||15|TOTAL||2|1|1|1|2|1|1|1|1

Однако, как показывают статистические данные, во втором десятилетии XXI в. динамика торговых связей Евросоюза и ЛКА заметно снизилась: объем товарооборота в 2019 г. был заметно меньше, чем в 2011 году. Другими словами, евро-латиноамериканская торговля целое десятилетие фактически «топталась на месте». При этом товарооборот стал устойчиво характеризоваться дисбалансом в пользу государств ЕС – значительным положительным сальдо, суммарно составившим в 2012-2019 гг. 287 млрд долл., что, вполне

⁴⁰⁴ La Unión Europea y el Mercosur firman el «mayor acuerdo comercial de su historia» tras 20 años de negociaciones. 28.06.2019. – <http://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-48807127>

понятно, не могло удовлетворять политическое руководство и деловые круги стран Латинской Америки.

В чем заключались фундаментальные причины (скажем прямо) длительного застоя в евро-латиноамериканской торговле? Их было несколько.

Во-первых, десятилетиями сохраняющаяся приверженность большого числа латиноамериканских государств, включая наиболее развитые в хозяйственном отношении, так называемой политике «закрытых дверей» в международной торговле. Показательно, что в мировом рейтинге «Экономической свободы», ежегодно составляемом Институтом Катона (США) и Институтом Фрейзера (Канада) и охватывающем информацию по 162 странам, Бразилия из-за сильных элементов протекционистской политики и жесткого государственного регулирования находится на 105 месте, Эквадор – на 110-м, Боливия – на 116-м, Аргентина – на 144-м, а Венесуэла вообще замыкает список, расположившись на последнем, 162 месте⁴⁰⁵.

Во-вторых, (во многом, как следствие первого) взаимное сохранение высоких таможенных барьеров в торговле между наиболее крупными и экономически мощными латиноамериканскими (прежде всего, членами МЕРКОСУР) и европейскими странами. Причем это касалось практически всех главных статей товарообмена – основных экспортных товарных групп – и нередко носило, по существу, запретительный характер. Например, импортный тариф на отдельные консервированные фрукты составлял 55%, автомобили, текстильные товары и обувь – 35%, спиртные и безалкогольные напитки – от 20 до 35%, промышленное оборудо-

⁴⁰⁵ Economic Freedom of the World: 2020 Annual Report. – <https://www.cato.org/economic-freedom-world>

вание – от 14 до 20%, фармацевтические и химические продукты – от 14 до 18%⁴⁰⁶.

В-третьих, (и это, вероятно, главное) на мировую авансцену вышел новый сильнейший экономический и финансовый игрок – Китай, чьи предприятия стали энергично осваивать латиноамериканские рынки и ощутимо потеснили конкурентов из Европы, США, Японии и других стран. На этой основе значительно расширился спектр политико-дипломатического взаимодействия Пекина с государствами ЛКА. Можно констатировать, что регион вступил в новый этап международного соперничества.

Пекин перехватывает инициативу

Смещение центра мировой экономики и торговли, а вслед за ними и глобальной политики в сторону Азиатско-Тихоокеанского региона детерминировало главный геэкономический и геополитический сдвиг в международном положении латиноамериканских стран – поворот в сторону стремительно растущих азиатских (прежде всего, китайских) рынков и расширение всего спектра отношений с государствами этой части Земного шара⁴⁰⁷. Как уже отмечалось, указанная тенденция была отчетливо видна на примере значимых перемен в географической направленности латиноамериканского экспорта и импорта, в частности, радикальных изменений в соотношении удельного веса американского и китайского рынков во внешней торговле стран Латинской Америки в пользу КНР.

⁴⁰⁶ European Commission. Key elements of the EU-Mercosur trade agreement. 28 June 2019. – trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2040

⁴⁰⁷ Яковлев П.П. Латинская Америка на мировой геополитической карте // Вестник РУДН, серия Международные отношения, декабрь 2015, т. 15, № 4. С. 20-28.

В считанные годы Китай перехватил экономическую инициативу и занял видное место во внешнеторговых связях целого ряда ведущих государств Латинской Америки: Аргентины, Бразилии, Венесуэлы, Мексики, Перу, Эквадора, Чили. С указанными странами Пекин установил отношения стратегического партнерства, благодаря чему китайско-латиноамериканское сотрудничество не ограничилось торговлей, а распространилось на все сферы экономической и финансовой деятельности. По экспертным оценкам (точные данные отсутствуют), по состоянию на 2017 г. накопленный объем прямых и портфельных инвестиций китайских компаний в регионе превысил 240 млрд долл., а по заявлению председателя КНР Си Цзиньпина, этот показатель к 2025 г. должен возрасти еще на 250 млрд долларов⁴⁰⁸.

Особых размаха и глубины достигли отношения Китая с Аргентиной, Бразилией и Венесуэлой, причем взаимодействие Пекина с каждой из этих стран имеет свою четко выраженную специфику. В частности, в Аргентине китайские предприятия добились крупных контрактов в сфере ядерной энергетики и стремятся захватить лидирующие позиции в этой высокотехнологичной отрасли. 17 мая 2017 г. в Пекине в присутствии председателя Си Цзиньпина и президента Аргентины Маурисио Макри было подписано рамочное соглашение между *China National Nuclear Corp.* (CNNC) и *Nucleoeléctrica Argentina S.A.* о строительстве четвертой и пятой аргентинских АЭС. Стоимость проекта оценивается в 14-15 млрд долл., причем 85% финансирования взяло на себя CNNC. Предполагается, что одна из станций мощностью 700 МВт на базе канадского тяжеловодного реактора CANDU-6 будет построена в провинции Буэнос-Айрес, а другая АЭС с китайским легководным реактором третьего поколе-

⁴⁰⁸ CEPAL. Explorando nuevos espacios de cooperación entre América Latina y el Caribe y China. Santiago: Naciones Unidas, 2018. P. 96.

ния «Хуалун-1» и мощностью 1150 МВт – в провинции Рио-Негро⁴⁰⁹.

Бразилию Китай «намертво привязал» к себе многомиллиардными закупками важной для экономики этого южноамериканского гиганта сырьевой и продовольственной продукции, а также энергоресурсов и отдельных видов промышленных товаров, включая высокотехнологичные (соя, железная руда, минеральное горючее, мясные продукты, гражданские самолеты, сталь, медь и т.д.). Бразильский товарный экспорт в Китай в 2001-2019 г. вырос в 33 (!) раза: с 1,9 до 62,9 млрд долл. и достиг 28% совокупного экспортного показателя. При этом Бразилия, в отличие от подавляющего большинства других стран мира, сохраняет крупный профицит в торговле с КНР, размер которого в 2018 г. вплотную приблизился к 30 млрд долл. (см. таблицу 4.5).

Таблица 4.5

Торговля Бразилии с Китаем (товары, млрд долл.)

Показатель	2001	2015	2016	2017	2018	2019
Экспорт	1,9	35,5	35,1	47,9	64,2	62,9
Импорт	1,3	30,7	23,4	27,3	34,7	35,3
Товарооборот	3,2	66,2	58,5	75,2	98,9	98,2
Сальдо	+0,6	+4,8	+11,7	+20,6	+29,5	+27,6

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|076||156||TOTAL||2|1|1|2|1|1|1|1

В середине сентября 2018 г. в ходе официального визита в Китай президента Венесуэлы Николаса Мадуро были подписаны 28 соглашений о сотрудничестве между двумя странами в ключевых секторах венесуэльской экономики и со-

⁴⁰⁹ Quinta Central Nuclear Argentina. 6 Junio 2017. – <http://www.invap.com.ar/es/la-empresa/sala-de-prensa/>; См. : Яковлев П.П. Атомный век Аргентины // Латинская Америка, 2019. № 3. С. 5-17.

циальной сферы: нефтяная промышленность, горная добыча, промышленные технологии, здравоохранение, общественная безопасность. Выступая на состоявшемся в Пекине заседании Смешанной двусторонней венесуэльско-китайской комиссии, Н. Мадуро отметил, что пакет новых соглашений «открывает путь к расширению деятельности созданных обеими странами совместных предприятий»⁴¹⁰. В частности, такие компании, как *Sinovensa*, *Petrourica*, *Petrozumatano* и др. призваны сыграть заметную роль в разработке гигантских месторождений битуминозных песков «пояса Ориноко».

Подобного рода примеры (а их число можно бесконечно множить) подтверждают тот вывод, что торгово-экономический и инвестиционный поворот Латинской Америки в сторону Китая стал свершившимся фактом, а с учетом высокой динамики китайских рынков отношения между КНР и регионом будут нарастать и в дальнейшем. Это – крупный геополитический сдвиг, бросающий серьезный вызов гегемонии Соединенных Штатов.

Похоже, что это осознали и в правящих сферах США. Свидетельством признания нового геополитического расклада в Западном полушарии стало заявление государственного секретаря Джона Керри о том, что правительство Барака Обамы отказывается от «доктрины Монро», служившей идейным обоснованием вмешательства Вашингтона в дела южных соседей. Символично, что декларация главы американской дипломатической службы была сделана в штаб-квартире ОАГ 18 ноября 2013 г., то есть за две недели до того, как этой доктрине исполнялось 190 лет⁴¹¹.

⁴¹⁰ Venezuela y China firman 28 nuevos acuerdos. 14.09.2018. – <http://www.americaeconomica.com/>

⁴¹¹ Secretary of State John Kerry on U.S. Policy in the Western Hemisphere. November 18, 2013. – www.state.gov/

Дезавуирование администрацией Б. Обамы «доктрины Монро» стало своего рода *эндшпиелем* почти двухсотлетней гегемонистской политики США в ЛКА. Одновременно Белый дом пошел на нормализацию американо-кубинских отношений, о чем 17 декабря 2014 г. синхронно объявили Б. Обама и глава правительства Кубы Рауль Кастро. В мировом экспертном сообществе обосновано восприняли это событие в общем контексте политики Вашингтона в латиноамериканском регионе, поскольку антикубинский курс десятилетиями отравлял атмосферу межамериканских отношений, негативно влиял на имидж Соединенных Штатов в регионе, но не достиг желаемой цели – падения коммунистического режима. «Пятьдесят лет изоляции Кубы не помогли продвижению демократии, но нанесли вред нашим отношениям с Латинской Америкой», – констатировал тогдашний американский президент⁴¹².

Восстанавливая американо-кубинские связи, Вашингтон получал в свои руки инструменты «мягкой силы», с помощью которых рассчитывал «аккуратно» воздействовать на развитие внутренних общественных процессов на Кубе. В региональном разрезе США совершили поворот в направлении восстановления своих позиций, обеспечения крепкого и надежного тыла, а главное – вытеснения китайских конкурентов с обширного латиноамериканского пространства.

«Феномен Трампа» и межамериканские отношения

Победа Д. Трампа явилась серьезным вызовом государствам региона. Перелом трендов в латиноамериканской политике Соединенных Штатов особенно отчетливо просмат-

⁴¹² Remarks of President Barak Obama – State of the Union Address As Delivered. January 13, 2016. – <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2016/01/12/>

ривается в Карибском бассейне, который в силу ряда факторов последнего времени приобрел для Вашингтонской администрации дополнительную геоэкономическую и геополитическую значимость. Примером может служить модернизированный Панамский канал – ключевая артерия, через которую проходят стратегически важные для американского бизнеса грузы, в том числе, поставляемый на экспорт сжиженный газ. В 2017 г. его транзит в страны Азии составил 6 млн т, а в 2020 г. – данный показатель увеличится в пять раз и достигнет 30 млн тонн⁴¹³.

Обеспечение доминирования США в районе Карибского бассейна осуществляется различными методами. С одной стороны, Д. Трамп ощутимо нарастил давление на главного оппонента Вашингтона – венесуэльский режим, вставший на путь широкого сотрудничества с Китаем и Россией. Целью Белого дома стало с помощью санкций перекрыть Каракасу «финансовый кислород». В августе 2017 г. был подписан декрет, запрещающий американским компаниям операции с новыми долговыми инструментами венесуэльского государства и его нефтяной корпорации, что резко сократило доступ Венесуэлы к международным кредитным ресурсам⁴¹⁴. Причем к дипломатическим демаршам подключились корпорации, понесшие убытки из-за экономической политики правительства Н. Мадуро. В частности, известная компания-производитель предметов личной гигиены *Kimberley-Clark* свернула свою деятельность в Венесуэле и обратилась в Международный центр по разрешению инвестиционных споров Всемирного банка (International Center for Settlement of Investment Disputes – ICSID) с требованием о

⁴¹³ Canal de Panamá verá paso de 30M de toneladas de GNL al 2020, por aumento de demanda global. 20 de abril de 2018. – <https://www.americaeconomia.com/>

⁴¹⁴ Nuevas sanciones de Trump buscan frenar financiamiento a «dictadura» en Venezuela. 25 de agosto de 2017. – <https://www.americaeconomia.com/>

компенсации за национализированные активы. Таким образом, *Kimberley-Clark* присоединилась к другим фирмам (*Clorox*, *General Mills*, *General Motors*, *Harvest Natural Resources* и др.), покинувших эту карибскую страну⁴¹⁵. В результате венесуэльский режим, по существу, оказывается в финансово-экономической «осаде», прорвать которую ему помогают китайские и российские власти.

С другой стороны, государственный департамент США привлек международное внимание к драматическим событиям в Никарагуа. Здесь, в ответ на принятие сандинистским правительством Даниэля Ортеги реформы пенсионной системы, предусматривавшей сокращение на 5% размеров пенсий и увеличение взносов в фонд социального страхования, поднялась беспрецедентная протестная волна. В ходе столкновений 16-22 апреля 2018 г. погибло, по оценкам, не менее 30 человек, что отрицательно сказалось на международном имидже Манагуа. В специальном заявлении пресс-секретарь Хизер Нойерт осудила «чрезмерное насилие» со стороны никарагуанской полиции и других сил правопорядка, примененное для подавления протестных выступлений, и призвало правительство Никарагуа «позволить провести независимое расследование и подвергнуть преследованию виновных в человеческих жертвах»⁴¹⁶.

Одновременно Вашингтон не упускал случая вбить клин между кубинским руководством и формирующимися на острове частными предпринимательскими кругами. Например, администрация Д. Трампа в целом не препятствует деловым контактам американских и кубинских бизнесменов, но категорически запрещает любые финансовые транзакции

⁴¹⁵ *Kimberley-Clark busca comenzar arbitraje contra Venezuela*. 20 de abril de 2018. – <https://www.americaeconomia.com/>

⁴¹⁶ U.S. Department of State. Call for Calm in Nicaragua. April 22, 2018. – <https://www.state.gov/r/pa/prs/ps/2018/04/280682.htm>

из США в адрес контролируемой военными Группы управления предприятиями (GAESA)⁴¹⁷.

Ведущие южноамериканские страны, как и опасались, попали под прессинг торговых войн. Например, в результате введения летом 2017 г. практически запретительных пошлин (до 72%) на импорт биотоплива, Аргентина лишилась важнейшего для себя американского рынка, поставки на который превышали 1,2 млрд долл. в год. Заметим в этой связи, что с Аргентиной у США был активный торговый баланс, суммарно составивший в 2015-2017 гг. 13,3 млрд долларов⁴¹⁸. Таким образом, речь в данной связи шла не о выравнивании торгового обмена, о чем бесконечно заявляет Д. Трамп, а о наращивании активного сальдо Соединенных Штатов в торговле с южноамериканским партнером.

Стратегическое значение для высокотехнологичного бизнеса США имели планы фактического поглощения корпорацией *Boeing* лидера бразильского самолетостроения компании *Embraer*, нуждавшейся в дополнительных капиталовложениях для расширения и модернизации производства. По сведениям из информированных источников, после длительных переговоров в новую совместную компанию, в которой *Boeing* получал 80,01% акций, должны были перейти мощности *Embraer* по производству коммерческих лайнеров⁴¹⁹.

Заметим, что данная мегасделка вызвала сильное сопротивление значительной части бразильского политического и

⁴¹⁷ Bermúdez Á. ¿Qué es Gaesa, el consorcio empresarial de los militares de Cuba señalado por Donald Trump y cuál es su peso en la economía de la isla? – <http://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-40298131>

⁴¹⁸ ITC. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|842|032|TOTAL||2|1|1|3|2|1|1|1|1

⁴¹⁹ Embraer y Boeing estarían cerca de una fusión, aunque contemplaría sólo la unidad de aviones comerciales. 20 de abril de 2018. – <https://www.americaeconomia.com/>

оборонного истеблишмента, которым удалось сначала сохранить под национальным контролем производство военных самолетов и машин предпринимательского класса, а затем и торпедировать всю операцию, сохранив *Embraer* под национальным контролем.

США и латиноамериканские государства кардинально разошлись в оценке перспектив и задач развития отношений с партнерами в Азиатско-Тихоокеанском регионе. В ЛКА крайне негативно отнеслись к выходу Вашингтона из соглашения по Транстихоокеанскому торговому партнерству. Не случайно именно южноамериканская страна – Чили стала одним из главных инициаторов продолжения усилий по формированию интеграционного мегаблока на тихоокеанском пространстве и сыграла выдающуюся роль в подписании 8 марта 2018 г. Всеобъемлющего и прогрессивного договора о Транстихоокеанском партнерстве (ВПТП)⁴²⁰. По иронии судьбы, администрация Д. Трампа задумалась о присоединении к этому соглашению (в том случае, если оно будет реализовано на практике), чтобы не остаться за бортом интеграционных процессов в АТР, имеющим ключевое значение для судеб глобальной экономики.

Но это – дело будущего, а между тем продолжал интенсивно развиваться процесс торговой и финансово-экономической экспансии Китая в Латинскую Америку, повышалась роль Пекина и как источника кредитных ресурсов. И все это происходит в условиях неопределенности и хаоса, создаваемого политикой Вашингтона. По существу, как отмечали международные эксперты, Д. Трамп своей «неуклюжей политикой» толкал латиноамериканские стра-

⁴²⁰ Canciller Muñoz encabeza firma del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: «Estamos orgullosos de concluir este proceso». 8 de marzo de 2018. – <https://minrel.gob.cl/>

ны в «торгово-экономические и финансовые объятия» Китая⁴²¹.

В контексте геополитической турбулентности

Почти 2500 лет тому назад древнегреческий историк Фукидид, наблюдавший нарастание опасного противостояния между правившей на Пелопонесском полуострове Спартой и экономически усиливавшимися Афинами, считал неизбежным столкновение между ними. Так называемая «ловушка Фукидида» говорит о том, что доминирующие державы, сталкиваясь с новыми центрами силы, испытывают опасения и неуверенность, заставляющие их прибегать к политике «сдерживания» конкурентов с целью сохранения своего лидерства, в результате чего на международной арене складывается ситуация «конфликтной многополярности», грозящей перерасти в неконтролируемый хаос. По мнению известного американского политолога Грэма Эллисона, в случае с США и КНР риски «ловушки Фукидида» возросли из-за цивилизационной несовместимости, усугубляющей конкуренцию и затрудняющей межгосударственное взаимопонимание. Другими словами, противоречия между американскими и китайскими ценностями, традициями и философскими установками обострили фундаментальную структурную напряженность, возникшую в тот момент, когда поднимающийся Китай начал угрожать глобальным экономическим и политическим позициям Соединенных Штатов⁴²².

⁴²¹ Palomares Lerma G. Trump y una América Latina en transformación: de la política de muro a la estrategia de sustitución // Tribuna Norteamericana. Alcalá de Henares, octubre 2017. N 25. P. 26.

⁴²² Allison G. Destined for War: Can America and China Escape Thucydides's Trap? Melbourne-London, 2017.

Приняв вызов Пекина, администрация Д. Трампа в стремлении «укоротить» КНР прибегла к широкому арсеналу средств и методов так называемых гибридных войн. В том числе: введение (и угроза расширения) жестких протекционистских мер в американо-китайской торговле; сокращение доступа китайских предприятий к передовым технологиям; плохо замаскированное поощрение сепаратистских настроений на Тайване; усиление присутствия ВМС США в бассейне Южно-Китайского моря; активная антикитайская пропагандистская кампания; дипломатическое финансово-экономическое давление на государства, особенно тесно связанные с Китаем. Как уже отмечалось, в Латинской Америке такой страной, попавшей под пресс американских санкций, стала Венесуэла, но и другим латиноамериканским столицам высокопоставленные представители Вашингтона (вице-президент Майкл Пенс, государственный секретарь Майк Помпео, министр обороны Джеймс Мэттис и другие) указывали нежелательность развивать связи с внерегиональными партнерами. Например, Дж. Мэттис в ходе своего турне по региону посетил Бразилию, Аргентину, Чили и Колумбию, где ратовал за укрепление отношений ЛКА с США и указывал на «пагубность» сотрудничества с Китаем и Россией. По единодушному мнению международных наблюдателей, главной целью шефа военного ведомства было «противодействовать растущему влиянию КНР в регионе»⁴²³.

Резкие действия Вашингтона повысили уровень турбулентности мировой торговли, придали ее эволюции непредсказуемый характер и – самое главное – распространили возникавшие негативные эффекты практически на всех участников мирохозяйственных связей, включая те государства, которые отнюдь не стремились бить в барабаны торго-

⁴²³ Faus J. El jefe del Pentágono inicia su primera gira por Sudamérica // El País, 13.08.2018.

вых войн. Но всем им, как говорят американцы, придется «платить за разбитые горшки». Пример – Латинская Америка. Для зависящей от внешних товарных и финансовых рынков латиноамериканской экономики мировые торговые войны – безусловный негатив. Более высокие пошлины делают конкуренцию еще более жесткой, а доступ на зарубежные рынки – значительно более сложным.

17-18 ноября 2018 г. в столице Папуа-Новой Гвинеи городе Порт-Морсби прошел 26-й саммит Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). В форуме АТЭС, учрежденном в 1989 г., участвуют три латиноамериканские страны – Мексика, Перу и Чили – и еще пять (Гватемала, Колумбия, Коста-Рика, Панама и Эквадор) выразили заинтересованность присоединиться к этому авторитетному межправительственному диалоговому механизму. Больше всего латиноамериканцев интересовало участие в реализации провозглашенных в 1994 г. Богорских целей АТЭС, предусматривающих формирование в Азиатско-Тихоокеанском регионе зоны «свободной и открытой торгово-инвестиционной деятельности»⁴²⁴.

В отличие от всех предыдущих саммитов встреча в Папуа-Новой Гвинеи завершилась без согласования итоговой декларации из-за противоречий между Вашингтоном и Пекином по вопросам торгово-экономической политики. В Латинской Америке итоги саммита в Порт-Морсби были расценены как провальные, поскольку американо-китайские разногласия не позволили им продвинуть на форуме концепцию взаимодействия в интересах более тесной интеграции в бассейне Тихого океана. В этой связи президент Чили С. Пиньера резко отрицательно высказался в отношении торговой войны между США и КНР, заявив, что «она нано-

⁴²⁴ Especialistas sostienen que Perú respalda liberalización del comercio e inversiones en APEC. 17 de Noviembre de 2018. – <https://www.americaeconomia.com/>

сит вред многим странам», и призвал обе великие державы положить конец экономическому противостоянию⁴²⁵.

В Латинской Америке пришли к выводу, что протекционистский инстинкт Белого дома – опасное международное явление, способное вызвать цепную реакцию ограничительных мер в мировой торговле, спровоцировать гибридные войны, и, в конечном счете, затруднить социально-экономическое развитие государств региона.

Байден vs Трамп: развилки латиноамериканской политики

Развернув кампанию за свое переизбрание на пост президента в 2020 г., Д. Трамп, как отмечалось в статье под характерным названием «Кампания за переизбрание Дональда Трампа уже началась в Латинской Америке», опубликованной в испанском издании «*The New York Times*», уже к апрелю 2019 г. стал широко использовать политические лозунги, прошедшие апробацию в ходе электоральной гонки 2016 г. и, по мнению самого президента, добавившие ему голоса миллионов избирателей. При этом Д. Трамп (в зависимости от целевой аудитории) делал акценты на различных вопросах, связанных с ЛКА. В частности, в большинстве штатов он активно обсуждал такие темы, как неконтролируемая иммиграция, наркотрафик, торговый дефицит США со странами региона, а во Флориде, где сконцентрировано максимальное количество выходцев с Кубы и других карибских стран, президент обещал ужесточить политику в отношении Гаваны и Каракаса⁴²⁶.

⁴²⁵ Presidente Piñera invita a EE.UU. y China a terminar con guerra comercial. 17 de noviembre de 2018. – <https://www.americaeconomia.com/>

⁴²⁶ Shifter M. La campaña de reelección de Donald Trump ya empezó en América Latina. 08.04.2019. – <https://www.nytimes.com/es/2019/04/08/america-latina-trump-2020/>

Но более важно то, что команда Д. Трампа де-факто включила ряд стратегически значимых аспектов латиноамериканской проблематики во внешнеполитическую часть предвыборной программы нового-старого республиканского кандидата⁴²⁷. В том числе:

– принятие мер по ограничению значительно выросшего в регионе экономического и политического присутствия альтернативных США глобальных игроков, прежде всего, Китая и России (в меньшей степени – Европейского союза). Особое значение, с точки зрения международных экспертов, будет иметь «вытеснение» американским бизнесом конкурентов из основных отраслей экономики стран региона: энергетики и добывающей промышленности. Борьба за контроль над ресурсами (в том числе – нефтяными) станет «путеводной звездой» латиноамериканской политики второго срока президентства Д. Трампа в случае его переизбрания;

– использование механизмов североамериканской интеграции для закрепления Мексики в роли младшего экономического партнера США и оказания влияния на политику мексиканских властей в существенных для Вашингтона вопросах: сдерживание трансграничных миграционных потоков; предотвращение шагов по усилению роли государства в экономике Мексики; торможение (как минимум) процесса географической диверсификации ее внешнеэкономических связей, особенно расширения сотрудничества с Китаем и Россией;

– продолжение курса на активное сближение с правонационалистическими и либеральными режимами в Южной Америке, прежде всего с Бразилией. Тем самым США рассчитывают открыть для себя дополнительный спектр политических и торгово-экономических возможностей, оптими-

⁴²⁷Romano S., Tirado A., García Fernández A., Lajtman T. EE. UU. 2020: siete claves para América Latina. 30 septiembre, 2019. – <https://www.celag.org/eeuu-2020-siete-claves-para-america-latina/>

зировать условия деятельности в регионе американского бизнеса;

– усиление финансово-торгового нажима на политических противников США в районе Карибского бассейна – Венесуэлу, Кубу, Никарагуа, возможно, этот список будет расширен и распространен на Южную Америку. Кейс Боливии, где с молчаливого одобрения американской администрации произошел, по сути, государственный переворот и лишился власти Э. Моралес – один из ближайших союзников Н. Мадуро, может послужить Белому дому примером для подражания.

Суммируя, можно констатировать, что латиноамериканский курс Трампа 2.0, скорее всего, должен был означать смещение политико-экономического фокуса Вашингтона в сторону более активного использования методов экономической дипломатии и «жесткой силы», настойчивых попыток укрепления правого фланга политического спектра Латинской Америки, дальнейшего ослабления внутренних и международных позиций левонационалистических режимов, обострения конкурентной борьбы с другими глобальными игроками за контроль над ресурсами региона⁴²⁸.

Между тем, жизнь внесла в планы Белого дома свои коррективы. В марте – апреле 2020 г. в сферу межамериканских отношений «вмешался» коронавирус COVID-19. Стремительное распространение пандемии в США не только выявило слабые места американской системы здравоохранения, но и создало острые социально-экономические и политические проблемы, поставило под вопрос переизбрание Д. Трампа на новый президентский срок. ЛКА также оказалась не готовой к быстрой нейтрализации эффектов эпидемии. Не оправдались надежды латиноамериканских

⁴²⁸ Яковлев П.П. Латиноамериканская политика Д. Трампа / Феномен Трампа: монография / под ред. А.В. Кузнецова. М.: ИНИОН, 2020. С. 609-624.

стран на помощь северного соседа в плане поставок в регион критически необходимых медицинских материалов и оборудования для выявления заражений и защиты от COVID-19, поскольку США сами испытывали их недостаток. В эпоху коронавируса, писал журнал «*Foreign Policy*», трамповский лозунг «Америка прежде всего» приобрел дополнительную смысловую коннотацию – «Латинская Америка в одиночестве»⁴²⁹.

На помощь Латинской Америке пришел Китай, начавший поставлять медицинские маски, тест-приборы, аппараты для искусственной вентиляции легких. По существу, официальный Пекин умело использовал ситуацию с пандемией и вырвался вперед в гонке за геополитическое первенство в регионе. Как отмечалось на страницах «*The New York Times*», «Сейчас Китай заполняет собой вакуум, оставленный президентом Трампом, который отвернулся от давних партнеров и подорвал позиции США в Латинской Америке и Карибском бассейне»⁴³⁰.

Данный тезис с готовностью подхватил кандидат от Демократической партии Джозеф Байден, обвинивший Д. Трампа в некомпетентности и утрате лидерства в межамериканских делах. «Наши геополитические соперники, – заявил политик, – с энтузиазмом перехватывают инициативу, в то время как Соединенные Штаты отступают». И далее: «Отсутствие американского лидерства в Западном полушарии – самая большая угроза национальной безопасности США»⁴³¹.

⁴²⁹ Fernandez J.W. In the Coronavirus Era, Trump's 'America First' Means 'Latin America Alone'. URL: <https://foreignpolicy.com/2020/05/07/coronavirus-latin-america-trump/> (Date of access 19.07.2020).

⁴³⁰ Angelo P., Bill Chavez R. «Gracias China!!!» // *The New York Times*, 21.04.2020.

⁴³¹ Tirado A., Lajtman T., García Fernández A. Elecciones en EE.UU., coronavirus y América Latina. – <https://www.celag.org/elecciones-en-eeuu-coronavirus-y-america-latina/>

Как же сам Дж. Байден оценивал латиноамериканскую политику Д. Трампа и что обещал в ней изменить в случае своей победы? Прежде чем дать ответ на эти ключевые вопросы, подчеркнем следующие существенные моменты.

Дж. Байден, в отличие от президента-республиканца, до прихода в Белый дом никогда вплотную не занимавшегося внешнеполитической тематикой, с проблемами мировой политики знаком не понаслышке. Став сенатором в 30 лет (минимальный возраст для того, чтобы занять место в верхней палате американского конгресса), Дж. Байден трижды становился председателем влиятельного комитета по международным отношениям, а, заняв в январе 2009 г. пост вице-президента при Б. Обаме, также уделял максимальное внимание связям США с другими государствами и принимал непосредственное участие в решении многообразных кризисных ситуаций за рубежом, в том числе, в странах ЛКА.

Например, сторонники Дж. Байдена обычно записывали в его внешнеполитический актив видную роль в разработке и осуществлении так называемого «Плана Колумбия» (2000-2015 гг.) – масштабной программы американской финансовой и военной помощи колумбийским властям для борьбы с местными наркокартелями и левыми вооруженными группировками. Характерно, что одним из видимых последствий реализации «Плана» явилось успешное проведение в Колумбии неолиберальных рыночных реформ, что позволило подписать в 2006 г. американо-колумбийский договор о свободной торговле и в целом радикально укрепить экономические связи с Соединенными Штатами. В итоге, Колумбия стала одним из наиболее близких партнеров и союзников Вашингтона в латиноамериканском регионе⁴³².

Эксперты, анализирувавшие международно-политические концептуальные воззрения и практическую

⁴³² Paley D. Drug War Capitalism. Oakland: AK Press, 2014.

деятельность Дж. Байдена на ниве дипломатии, обратили внимание на их внутреннюю противоречивость, отмечают непоследовательность и очевидные нестыковки в его подходах к ряду ключевых внешнеполитических проблем. В частности, кандидат Демократической партии в свое время поддержал американскую интервенцию в Ираке, но выступал против смещения вызывавшего раздражение Запада лидера Ливии Муамара Каддафи, хотя для многих представителей правящего класса США это были «логичные» действия одного порядка⁴³³.

Работая в течение двух президентских сроков в администрации Б. Обамы, Дж. Байден находился в постоянном контакте с известной группой «The Blob» («Капля»), участники которой, по мнению политолога Эммы Эшфорд, представляют ту часть американского истеблишмента, которая наиболее последовательно отстаивает необходимость для Соединенных Штатов сохранять роль «мирового полицейского», а внешнеполитические неудачи «списывает» на ослабление лидирующей роли Вашингтона. Своей активностью, считает Э. Эшфорд, влиятельные члены «The Blob» препятствовали позитивным изменениям во внешней политике правительства Б. Обамы на латиноамериканском направлении (нормализация отношений с Кубой, активное участие в деятельности многосторонних межамериканских институтов, готовность учитывать экономические интересы стран Латинской Америки)⁴³⁴.

Аналитики нередко указывали и на близость Дж. Байдена к так называемым «Белтвейским бандитам» («Beltway Bandits») – частным компаниям и исследовательским центрам, расположенным вблизи вашингтонской окружной до-

⁴³³ Ashford E. Biden Wants to Return to a «Normal» Foreign Policy. That’s the Problem // The New York Times, 28.08.2020.

⁴³⁴ Ashford E. Build a Better Blob. May 29, 2020. – <https://www.foreignaffairs.com/articles/2020-05-28/build-better-blob>

роги (Beltway) и отличающимся причудливым сочетанием «ястребиного подхода» и крайнего прагматизма в вопросах внешней политики. Этих деятелей, тесно связанных с «The Blob», характеризует, в частности, готовность решительно защищать за рубежом военно-политические позиции Вашингтона, а ради экономических выгод «закрывать глаза» на коррупцию и нарушения прав человека в странах, в которых действуют корпорации США. Все это непосредственно касается Латинской Америки, где приоритет отдается продвижению стратегических бизнес-интересов американских ТНК и установлению контроля над природными ресурсами региона⁴³⁵.

Лейтмотивом внешнеполитической части предвыборной программы Дж. Байдена, включая ее латиноамериканский раздел, стал тезис о необходимости радикального пересмотра курса администрации Д. Трампа в международных делах, исправления допущенных ошибок, компенсации нанесенного стратегическим интересам Соединенных Штатов ущерба и *«возвращения к нормальной внешней политике»*.

Основываясь на своем «латиноамериканском опыте», Дж. Байден сформулировал некоторые приоритеты будущего экономического и политического курса в отношении Латинской Америки⁴³⁶. В том числе:

– Подключение латиноамериканских государств к осуществлению программы опережающего развития «чистой энергетики» (возобновляемых источников энергии), которая должна включить в себя все страны Западного полушария: от Канады до Чили.

⁴³⁵ Washington J. We Need to Reverse the Damage Trump Has Done in Latin America. Biden's Plans Don't Cut It. April 18, 2020. – <https://theintercept.com/2020/04/18/trump-latin-america-foreign-policy-joe-biden/>

⁴³⁶ Tirado A., Lajtman T., García Fernández A. Elecciones en EE. UU., coronavirus y América Latina. 22.04.2020. – <https://www.celag.org/elecciones-en-yyrr-coronavirus-y-america-latina/>

– Пересмотр (в сторону либерализации) жесткой иммиграционной политики, проводимой администрацией Д. Трампа и вызывающей острое недовольство к югу от Рио-Гранде.

– Поощрение притока частных инвестиций в латиноамериканский регион, выделение дополнительных ресурсов в размере 4 млрд долл. для экономической помощи странам так называемого «Северного треугольника» Центральной Америки – Гватемалы, Гондураса, Сальвадора.

– Ужесточение многосторонних санкций в отношении руководящих деятелей нынешнего венесуэльского режима, скрывающихся, по мнению американских спецслужб, свои активы в странах Латинской Америки, Европы и в США.

– Использовать факт проведения в 2021 г. Саммита Америк (встречи глав государств и правительств Соединенных Штатов, Канады и латиноамериканских стран) в США для укрепления межамериканских связей и восстановления лидирующей роли Вашингтона в Западном полушарии.

При анализе перспектив президентских выборов в Соединенных Штатах, в редакционной статье органа латиноамериканских деловых кругов журнала «*América Economía*» утверждалось: «Для США, Латинской Америке и всего мира будет лучше, если Трамп потерпит поражение (желательно с разгромным счетом) и покинет Белый Дом. Тем самым будет положен конец самому хаотичному и злополучному президентскому правлению в американской истории». И дальше: «Мы поддерживаем Байдена с надеждой, что он исправит тот вред, который за четыре года администрация Дональда Трампа нанесла Америке и миру...». Но одновременно авторы выражали опасение, что, в силу особенностей американской избирательной системы, Трамп может остаться у власти, даже набрав на пять миллионов голосов меньше, чем кандидат от Демократической партии. По сути, допускалось повторение в утрированном виде ситуации

2016 г., когда Хилари Клинтон заручилась поддержкой большинства электората, но получила ощутимо меньше голосов выборщиков и проиграла выборы⁴³⁷.

В любом случае фронтальная критика латиноамериканского курса Д. Трампа со стороны кандидата от Демократической партии указывала на неизбежное обострение борьбы в правящих кругах США по вопросам отношений с южными соседями. Кто бы ни стал следующим хозяином Белого дома, ему придется переосмыслить существенные аспекты взаимодействия с Латинской Америкой, в частности, учесть опыт последних лет, отмеченных многими кризисными явлениями и явными осложнениями в функционировании межамериканской системы.

* * *

Тенденции двух десятилетий XXI в. привели к тому, что в торгово-экономическом и финансовом отношении Латинская Америка попала в сильнейшую зависимость от Соединенных Штатов и Китая, на долю которых приходится свыше 50% совокупного товарооборота латиноамериканских стран, а также решающая часть поступающих в регион инвестиционных и кредитных ресурсов. Данное обстоятельство оказало сильнейшее воздействие на структуру и направленность внешнеэкономических связей и внешнеполитических контактов государств Латинской Америки.

В латиноамериканских столицах за процессом американо-китайского соперничества на глобальном уровне наблюдают со вниманием, настороженностью и опасениями. Это связано не только с текущей ситуацией, но и с характером отношений Вашингтона и Пекина, наличием между ними противоречий на глобальном и региональном уровне. Латин-

⁴³⁷ Trump vs Biden. 4.09.2020. — <https://www.americaeconomia.com/analysis-opinion/editoriales/trump-vs-biden-2020>

ноамериканцы не без оснований считают, что развязывание торговых войн и других видов американо-китайского противостояния может навредить развитию мировой экономики и нанести ущерб интересам региона, который критически зависит от международных торговых и финансовых рынков.

В самой ближайшей перспективе сверхзадачей внешней политики латиноамериканских стран станет поиск баланса во взаимодействии с США и КНР. В арсенале стран Латинской Америки есть только один возможный ответ на эти вызовы – последовательная диверсификация внешних связей, углубление региональных интеграционных процессов, интенсификация сотрудничества с быстро растущими экономиками Азиатско-Тихоокеанского региона, перевод на более высокий уровень отношений с государствами Европейского союза, Индией и Россией, превращение ключевых стран латиноамериканского региона (с учетом их географического расположения) в крупные торгово-экономические хабы. Только на этом стратегическом треке можно ослабить гиперзависимость от Вашингтона и Пекина и нивелировать негативные эффекты протекционистской политики и торговых войн.

Ключевой тезис:

С приходом в Белый дом Д. Трампа начал развиваться процесс деконструкции латиноамериканской политики США – разрушения уже отлаженных схем и формирования нового контекста межамериканских политико-дипломатических и торгово-экономических связей. По существу, речь шла об откровенно ревизионистской линии, нацеленной на пересмотр многих идеологических постулатов, выдвинутых предыдущими американскими администрациями.

Глава 4.4. Реформа системы североамериканской интеграции

30 ноября 2018 г. «на полях» саммита «Группы двадцати» в Буэнос-Айресе президенты США и Мексики Д. Трамп и Энрике Пенья Ньето и премьер-министр Канады Джастин Трюдо подписали соглашение между этими странами о реформе действовавшего с 1 декабря 1994 г. Соглашения о североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА). Новый документ, получивший в Соединенных Штатах немудреное наименование Соглашение США-Мексика-Канада (ЮСМКА), а в Мексике – Договор между Мексикой, Соединенными Штатами и Канадой (Т-МЕК). По замыслу ее участников, новая договоренность определит магистральные направления развития интеграционных процессов в Северной Америке.

Инициатором трехсторонних переговоров выступил Д. Трамп, поставивший целью добиться максимально выгодных для США условий сотрудничества с соседними странами. Американский президент сделал перекройку НАФТА по собственным лекалам одной из главных целей «трампономики» – новой внешнеэкономической политики Соединенных Штатов⁴³⁸. Под нажимом Вашингтона Мехико и Оттава были вынуждены пойти на ряд существенных уступок, но на ряде направлений сохранили за собой доступ к стратегически важному для них американскому рынку. В дальнейшем ЮСМКА может стать образцом для других международных торгово-экономических соглашений.

Представители деловых и политических кругов, экономические эксперты и работники средств массовой информации больше года внимательно следили за ходом напряженных переговоров о реформировании условий договора,

⁴³⁸ Яковлев П.П. «Эффект Трампа» или конец глобализации? М.: РУ-САЙНС, 2017. С. 102-105.

почти четверть века определявшего характер торгово-экономических отношений между североамериканскими государствами. Такой интерес понятен, поскольку речь шла о судьбе одного из крупнейших интеграционных объединений, члены которого играют видную роль в глобальной экономике и международной торговле, активно воздействуют на развитие мирохозяйственных связей.

НАФТА в геоэкономическом разрезе

Вопрос о формировании институтов и механизмов североамериканской интеграции с участием всех трех государств региона приобрел особую актуальность в начале 1990-х гг. в условиях резко возросшей торгово-экономической конкуренции со стороны Европейского союза и стремительно растущего Китая. Под нажимом конкурентов американские корпорации усилили проникновение на рынки соседних стран и потребовали от Вашингтона международно-политической поддержки. Специальный интерес для США стала представлять Мексика, имевшая значительный потенциал превращения в крупную производственную площадку американского бизнеса. В пользу такого сценария говорили сравнительно емкий мексиканский внутренний рынок (более 100 млн населения), достаточно развитая инфраструктура и наличие многочисленной дешевой рабочей силы. Стратегический план американских ТНК сводился к организации на пространстве Северной Америки моноцентричной системы торгово-экономических связей в рамках модели *«hub and spoke»* (центр гравитационного притяжения – Соединенные Штаты и периферийные зоны – Канада и Мексика⁴³⁹).

⁴³⁹ McBride J., Aly Sergie M. NAFTA's Economic Impact. October 4, 2017. – <https://www.cfr.org/backgrounder/naftas-economis-impact>

В свою очередь, мексиканские политические и деловые круги надеялись, что интеграция с США и Канадой станет решающим фактором комплексной модернизации страны и поможет решить накопившиеся острейшие социально-экономические проблемы. В их числе: структурная и технологическая отсталость национального хозяйственного организма, низкий уровень производственных инвестиций, незначительный (по масштабам страны) объем внешней торговли, огромный государственный долг, нехватка квалифицированных рабочих мест, высокая безработица, бедность и нищета, разгул преступности, подрывающий национальную безопасность трансграничный наркотрафик, массовая эмиграция⁴⁴⁰.

Отношение в правящих сферах и бизнес-сообществе Канады к возможному присоединению Мексики к региональным интеграционным процессам было в целом положительным. В Оттаве не без оснований полагали, что такой шаг откроет перспективы расширения торгово-экономических отношений не только с Мексикой, но и с другими латиноамериканскими государствами и тем самым будет способствовать диверсификации канадских внешнеэкономических связей, односторонне ориентированных на американские рынки. Кроме того, мексиканская сторона в определенных обстоятельствах могла стать союзником Канады в торгово-экономических спорах с США⁴⁴¹.

Таким образом, все три государства Северной Америки (каждое по своим соображениям) были заинтересованы в развитии интеграционных процессов в регионе. Благодаря

⁴⁴⁰ Яковлев П.П. Мексика: геополитический ракурс структурных реформ (портрет страны-лидера группы МИНТ) // Перспективы. Электронный журнал, 2015. № 1. С. 79-95.

⁴⁴¹ The NAFTA: Canada, Mexico And The USA. May 8, 2017. – <https://www.ukessays.com/essays/economics/the-nafta-has-produced-net-benefits-for-business-in-canada-mexico-and-the-usa-economics-essay.php>

этому начавшиеся в 1991 г. трехсторонние переговоры завершились в декабре 1992 г. подписанием Соглашения о североамериканской зоне свободной торговли.

Учредив региональное торгово-экономическое объединение, североамериканские страны открыли путь к формированию уникального интеграционного пространства, на долю которого приходится 14,6% земной суши, 6,6% мирового населения, 28% глобального ВВП и 7% международной торговли товарами и услугами (см. таблицу 4.6).

Таблица 4.6

**Страны НАФТА: макроэкономические показатели
(2017 г.)**

Показатель	США	Канада	Мексика	НАФТА
Население (млн чел.)	327	36	129	492
Территория (тыс. км ²)	9827	9985	1964	21776
Номинальный ВВП (млрд долл.)	19371	1627	1148	22146
ВВП по ППС (млрд долл.)	19371	1671	2372	23414
Экспорт товаров и услуг (млрд долл.)	2344	504	436	3284
Экспорт в % ВВП	12	31	38	15
Импорт товаров и услуг (млрд долл.)	2915	553	448	3916
Импорт в % ВВП	15	34	39	18

Источник: Congressional Research Service. –
<https://fas.org/sgp/crs/row/R44981.pdf>

На протяжении двух с лишним десятилетий в функционировании НАФТА было немало проблем и сложностей, что стало следствием как зачастую противоположных бизнес-интересов предприятий стран-участниц, так и изменений конъюнктурного и долговременного характера. В част-

ности, острые разногласия периодически возникали по торговле так называемыми «чувствительными» товарами, имевшими особо важное значение для национальных производителей и потребителей. К числу этих товаров относилось, главным образом, продовольствие: мясомолочная продукция, свежие фрукты и овощи, сахар. Кроме того, предметом споров являлись национальные системы трудовых отношений, трансграничная миграция рабочей силы, а также правовые аспекты инвестиционной деятельности⁴⁴².

Но вплоть до прихода в Белый дом Д. Трампа никто из участников НАФТА не ставил вопрос о коренном пересмотре условий договора. В крайнем случае, речь могла идти о дополнении действующего соглашения разделами, отражающими новые торгово-экономические реалии, или о придании ему более гибкого характера с тем, чтобы повысить инвестиционную привлекательность НАФТА, привлечь в североамериканский регион капиталы европейских и азиатских корпораций.

Крутые изменения произошли после победы на выборах кандидата-республиканца, который поместил НАФТА в фокус прямых нападков и неоднократно угрожал выходом Соединенных Штатов из объединения. Д. Трампа не устраивало абсолютно все. Партнерам по НАФТА инкриминировалось «перетягивание» на свою территорию американских производственных мощностей, деиндустриализация американской экономики и наращивание активного сальдо в торговле с США. Правда, хозяин Белого дома не обвинял Канаду и Мексику в «нечестных торговых практиках» (как он

⁴⁴² “The Economic Relationship Between the United States, Canada, and Mexico»: Earl Anthony Wayne Testifies before the U.S. Senate Committee on Foreign Relations January 30, 2018. – <http://uschnews.com/the-economic-relationship-between-the-united-states-canada-and-mexico-earl-anthony-wayne-testifies-before-the-u-s-senate-committee-on-foreign-relations/>

это делал в отношении Китая), но твердо настаивал на формировании договора о североамериканской интеграции⁴⁴³. Под нажимом Вашингтона у Мехико и Оттавы на осталось другого варианта, как согласиться на переговоры о перезагрузке НАФТА.

Следует подчеркнуть, что в потоке критики, которую Д. Трамп обрушил на НАФТА, «растворились» те положительные для экономики трех стран, включая Соединенные Штаты, последствия их торгово-экономического объединения. Выделим главные позитивные моменты, ставшие (прямо или косвенно) следствием североамериканской интеграции.

Первое. В период 1993-2017 гг. объем торговли между членами НАФТА увеличился в четыре раза: с 297 до 1170 млрд долл., что привело к росту производства, занятости, доходов корпораций и налоговых поступлений в бюджеты США, Мексики и Канады. В указанный период американский товарный экспорт в адрес соседей вырос со 142 до 526 млрд долл., а импорт из этих стран – со 151 до 622 млрд. Действительно, дефицит Вашингтона в торговле с партнерами по НАФТА вырос, но его увеличение было значительно меньшим, нежели повышение отрицательного сальдо в торговле Соединенных Штатов с остальным миром. В итоге, если в 2001 г. на долю Мексики и Канады приходилось свыше 20% общего объема внешнеторгового дефицита США, то в 2017 г. – только 11,2% (см. таблицу 4.7)

Второе. Отмена импортных пошлин в рамках НАФТА привела к заметному снижению стоимости ввозимых промышленных и сельскохозяйственных товаров, что способствовало сдерживанию инфляционных процессов и позволило Федеральной резервной системе (ФРС) Соединенных Штатов и Центральным банкам Канады и Мексики сохранять

⁴⁴³ Яковлев П.П. Глобальный мир на пороге торговых войн // Перспективы. Электронный журнал, 2018. № 1. С. 6-20.

Таблица 4.7

Внешняя торговля США (товары, млрд долл.)

Показатель	Вся внешняя торговля		Торговля с партнерами по НАФТА		Доля стран НАФТА (%)	
	2001	2017	2001	2017	2001	2017
Экспорт	729	1547	265	526	36,4	34,0
Импорт	1141	2406	348	622	30,5	25,9
Объем	1870	3953	612	1148	32,7	29,0
Сальдо	-412	-859	-83	-96	20,2	11,2

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|842||2227|TOTAL||2|1|1|2|1|1|1|1

ключевые ставки на сравнительно невысоком уровне. Для США особое значение имело удешевление импорта мексиканской и канадской нефти, поскольку американский рынок критически зависел от закупок за рубежом «черного золота». Похожим образом (благодаря более интенсивным внутрizonальным обменам) североамериканская интеграция помогла несколько снизить цены на многие продовольственные товары, включая мясную продукцию, свежие овощи и фрукты.

Третье. По подсчетам экспертов, участие в НАФТА «прибавляло» Соединенным Штатам 0,5-процентного пункта ВВП в год⁴⁴⁴. При этом главными бенефициарами стали предприятия автомобильной промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг. В частности, снижение традиционно высоких мексиканских пошлин на импорт продовольствия позволило американским фермерам существенно нарастить поставки на мексиканский рынок мяса, риса, про-

⁴⁴⁴ Amadeo K. Six Advantages of NAFTA. The Hidden Benefits of NAFTA. February 21, 2018. – <https://www.thebalance.com/advantages-of-nafta-3306271>

дуктов сои, яблок, кукурузы, растительного масла, виноградных вин и т.д. В результате, Мексика и Канада стали главными покупателями товаров сельхозпроизводителей США. Одновременно с каждым годом все более плотная интеграция североамериканских рынков в решающей степени способствовала инноватизации и модернизации американского автомобилестроения, которое в 1980-1990-х гг. заметно проигрывало в конкурентной борьбе с японскими и западноевропейскими производителями. Благодаря совместным усилиям, в рамках НАФТА (от канадской провинции Онтарио через американский Детройт и до северных штатов Мексики) сложилась конкурентоспособная производственная цепочка североамериканского автомобилестроения, предприятия которого технологически тесно связаны между собой. Например, популярный кроссовер HONDA CR-V, который собирают на заводе в мексиканском штате Халиско и продают на десятках рынков во всем мире, на 70% состоит из деталей и компонентов, выпущенных на предприятиях в США и Канаде⁴⁴⁵.

Четвертое. В противоположность тому, что утверждал Д. Трамп, участие в НАФТА в целом оказало благоприятное воздействие на американский рынок рабочей силы. Рост производства, ориентированного на экспорт в Канаду и Мексику, привел к появлению в Соединенных Штатах 5 млн новых рабочих мест. Порядка 43% всех американских компаний-экспортеров (свыше 130 тыс. предприятий) поставляют свою продукцию на мексиканский и канадский рынки. Даже импорт из этих стран способствовал росту за-

⁴⁴⁵ «The Economic Relationship Between the United States, Canada, and Mexico»: Earl Anthony Wayne Testifies before the U.S. Senate Committee on Foreign Relations January 30, 2018. – <http://uschnews.com/the-economic-relationship-between-the-united-states-canada-and-mexico-earl-anthony-wayne-testifies-before-the-u-s-senate-committee-on-foreign-relations/>

нятости США, поскольку 40% товаров, закупаемых в Мексике, изобретены и разработаны в американских лабораториях и дизайн-центрах⁴⁴⁶.

Пятое. Созданный соглашением по НАФТА режим гарантий для частных иностранных капиталовложений коренным образом изменил ситуацию в этой области. Если прежде мексиканские и канадские власти, опасаясь внешнего контроля за национальной экономикой, пытались регулировать приток инвестиций американских корпораций, то теперь Мексика и Канада устранили практически все барьеры на пути транснационального капитала. В результате американские ТНК получили почти полную свободу рук, благодаря чему накопленный объем их прямых инвестиций в соседних странах в период 1993-2016 гг. вырос в 5,3 раза: с 85,1 до 451,5 млрд долл., или с 8 до 16% совокупного ВВП названных двух государств за соответствующие годы⁴⁴⁷.

Наличие значимых положительных эффектов давало повод рассчитывать на пролонгацию НАФТА, хотя, следует признать, многие эксперты не сомневались в необходимости модернизации соглашения, которое по ряду параметров отстало от жизни. В частности, оно не учитывало некоторые новые явления (например, размах электронной торговли), возникшие в последние десятилетия и оказывающие растущее воздействие на развитие глобальной экономики. Большого внимания требовали и другие актуальные сюжеты: защита интеллектуальной собственности, сохранение окружающей среды, сотрудничество в сфере энергетики, состояние рынка рабочей силы и т.д. Кроме того, политические и деловые круги США, Мексики и Канады беспокоила резко

⁴⁴⁶ NAFTA, 20 Years Later: Do the Benefits Outweigh the Costs? Feb 19, 2014. – <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/nafta-20-years-later-benefits-outweigh-costs/>

⁴⁴⁷ Villarreal M.A., Fergusson I.F. NAFTA Renegotiation and Modernization. July 26, 2018. – <https://fas.org/sgp/crs/row/R44981.pdf>

возросшая конкуренция на глобальных рынках (включая и рынки самих этих стран) со стороны азиатских государств, в первую очередь Китая. В данной связи перед реформой НАФТА ставилась задача создания максимально благоприятных условий для повышения международной конкурентоспособности североамериканских экономик.

Приоритетные интересы сторон

Готовясь к переговорам о модернизации соглашения, стороны обнародовали свои исходные позиции. Первыми это сделали мексиканцы, которые уже из громких и провокационных предвыборных заявлений Д. Трампа извлекли соответствующие выводы. Когда республиканский кандидат победил, в Мехико поняли, что перезагрузка НАФТА неизбежна, и президент страны Э. Пенья Ньето 23 января 2017 г. (практически сразу после инаугурации Д. Трампа) сформулировал свою переговорную повестку, озаглавленную «С Соединенными Штатами: ни конфронтация, ни подчинение. Решение проблем – диалог и договоренность» и включавшую пять общих принципов и десять конкретных задач (целей)⁴⁴⁸.

В числе заявленных принципов фигурировали: защита национального суверенитета, уважение правового государства, поиск взаимной выгоды (модель взаимодействия партнеров – «выигрыш-выигрыш»), приверженность идее североамериканской интеграции, стремление к интегральному характеру договоренностей. Что касается целей, то мексиканское руководство акцентировало внимание на ряде ключевых вопросов, часть которых не имели непосредственной связи с проблематикой НАФТА, но затрагивали наиболее

⁴⁴⁸ Con Estados Unidos ni confrontación ni sumisión; la solución es el dialogo y la negociación: Enrique Peña Nieto. 23 de enero de 2017. – <https://www.gob.mex/presidencia/prensa/>

болезненные аспекты взаимоотношений соседних стран. В частности, три пункта мексиканской повестки были посвящены положению в США мигрантов, необходимости соблюдения их прав, включая свободу денежных переводов в Мексику. Еще один пункт нацеливал на совместные действия Мехико и Вашингтона по содействию социально-экономическому развитию стран Центральной Америки – главного источника незаконной миграции и переброски наркотических средств в Соединенные Штаты. Пятый пункт затрагивал тему нелегального поступления из США оружия, которое использовалось мексиканскими криминальными структурами.

Наконец, пять задач переговорной повестки мексиканской делегации напрямую относились к реформированию НАФТА. В том числе:

- сохранить режим свободной торговли в системе экономических отношений между Соединенными Штатами, Мексикой и Канадой. Формировать условия для наращивания мексиканского экспорта в США и Канаду на основе здоровой конкуренции;

- в целях модернизации НАФТА включить в соглашение новые секторы экономики: телекоммуникации, энергетику, электронную торговлю;

- добиваться того, чтобы в модернизированный текст договора были внесены положения, способствующие повышению заработной платы мексиканских рабочих. Конкурентным преимуществом Мексики, подчеркивал Э. Пенья Ньето, должна стать не низкая стоимость рабочей силы, а высокая продуктивность;

- защищать и стимулировать национальные и иностранные капиталовложения в мексиканскую экономику. Заключать соглашения, внушающие доверие международным инвесторам;

– обеспечить утверждение принципов добрососедства в отношениях с США. В этой связи мексиканский президент призвал «не строить стены, а наводить мосты», явно намекая на скандальное предвыборное обещание Д. Трампа возвести стену на границе с южным соседом⁴⁴⁹.

Делегация Мексики была ориентирована на борьбу за достаточно широкий подход к дальнейшему развитию североамериканской интеграции и готовилась противостоять попыткам Вашингтонской администрации свернуть торгово-экономическое взаимодействие трех соседних государств. Вместе с тем, мексиканцы, критически заинтересованные в сохранении зоны свободной торговли, были настроены договариваться и искать взаимоприемлемые, компромиссные решения спорных вопросов.

18 мая 2017 г. Д. Трамп направил в конгресс записку о намерении администрации добиваться пересмотра договора об условиях торговли с Канадой и Мексикой⁴⁵⁰. (По закону, Белый дом должен уведомить конгресс минимум за 90 дней до начала торговых переговоров с зарубежными странами). В июле того же года Соединенные Штаты обнародовали свою платформу ведения переговоров о реформировании НАФТА, а затем уточнили ее в ноябре того же года, когда переговорный процесс был уже запущен. Размещенный на сайте торгового представителя США, этот пространственный документ, насчитывавший 22 раздела и порядка 100 пунктов, отражал преимущественно критический взгляд на результаты функционирования НАФТА для американской экономики. Как отмечалось в преамбуле документа, «президент (Д. Трамп – П.Я.) считает, что НАФТА не была выгодной сдел-

⁴⁴⁹ Яковлев П.П. «Трампономика» и параметры глобальной нестабильности // Перспективы. Электронный журнал, 2017. № 1 (9). С. 5-19.

⁴⁵⁰ NAFTA Modernization. Key Dates Prior to Commencement of Negotiations.

<https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/nafta/NAFTA.pdf>

кой для многих американских рабочих и бизнесов»⁴⁵¹. С учетом такого подхода главы государства и формулировались задачи делегации США.

Если суммировать основные требования Соединенных Штатов к партнерам по триалогу (помимо ставшего уже банальным призыва сбалансировать внутризональную торговлю путем снижения американского дефицита), то можно выделить следующие моменты:

- сохранить режим свободного доступа большинства американских промышленных товаров на мексиканский и канадский рынки и при этом защитить интересы США в тех секторах, которые являются «чувствительными» для американских компаний;

- шире продвигать в соседние страны сельскохозяйственную продукцию США и добиваться отмены ограничений на импорт в Канаду молочных товаров и мяса птицы. Требовать снятия дискриминационных барьеров, препятствующих экспорту американского зерна и алкогольной продукции;

- актуализировать и усилить требования к «североамериканскому содержанию» (части добавленной стоимости изделия, произведенной в странах-членах НАФТА) товаров, пользующихся правом беспошлинного ввоза в США, Канаду и Мексику. В частности, ставилась задача увеличить долю «североамериканских» узлов и компонентов в стоимости автомобилей с 62,5 до 85%;

- особое внимание уделить сотрудничеству в сфере энергетики с целью обеспечения энергетической безопасности и независимости североамериканских государств. Пу-

⁴⁵¹ Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation. Office of the United States Trade Representative. Executive Office of the President. November 2017.

<https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/Nov%20Objectives%20Update.pdf>

тем наращивания инвестиций стремиться к увеличению производства энергоносителей;

– добиваться смягчения режимов доступа американских предприятий к государственным закупкам в Канаде и Мексике; расширение возможностей телекоммуникационных компаний США свободно конкурировать на рынках этих стран;

– требовать приведения канадских и мексиканских национальных законодательств к американскому «общему знаменателю» в вопросах «адекватной и эффективной» защиты прав интеллектуальной собственности;

– добиваться принятия правил, которые уменьшают или полностью элиминируют сохраняющиеся секторальные и другие ограничения на деятельность американских инвесторов в Канаде и Мексике;

– реформировать содержащийся в соглашении о североамериканской зоне свободной торговли механизм разрешения споров между странами-участницами НАФТА. Предлагалось расширить практику предварительных консультаций с тем, чтобы на ранних этапах находить взаимоприемлемые решения;

– включить в новое соглашение так называемую «лимитирующую оговорку» (*sunset clause*), предусматривающую автоматическое прекращение его действия через пять лет, если все три участника не заявят о пролонгации на следующий пятилетний период. Тем самым США хотели сохранить за собой право выхода из договора;

– оставить за рамками модернизированного соглашения вопросы, связанные с практикой реализации концепции «Покупай американское» («*Buy America*»).

Именно выдвинутые американской делегацией предварительные требования в силу особой роли Соединенных Штатов в НАФТА в решающей степени определили содержание дискуссий и весь ход переговоров. Более того, обна-

родование переговорной платформы США оказало воздействие на окончательное формирование позиции Канады, которая последней из трех стран огласила свой подход к проблеме реформирования североамериканского торгового соглашения, сделав это буквально за пару дней до начала первого раунда переговоров.

Как справедливо отмечала российский исследователь Е.Г. Комкова, главным в позиции канадской делегации было сохранение неизменными некоторых выгодных Канаде положений, зафиксированных в первоначальном варианте НАФТА. В том числе: исключение из сферы действия соглашения продукции канадских «культурных отраслей» (книгоиздание, радио- и телевидение и др.) и существующей в этой стране сравнительно жесткой системы государственного регулирования рынков мясомолочной продукции. Кроме того, канадские переговорщики получили указание настаивать на уменьшении бюрократических нагрузок на бизнес, гармонизации касающихся предпринимательства норм и правил, действующих в США, Канаде и Мексике, а также включить в текст нового соглашения специальные разделы, посвященные экологическим вопросам, правам коренных народов, гендерным и трудовым отношениям. Тем самым канадское руководство, по его мнению, придавало договору НАФТА дополнительные «прогрессивные» черты⁴⁵².

Сформулировав свои исходные позиции, делегации трех стран в целом основательно подготовились к решению задач реформирования соглашения о североамериканской зоне свободной торговли. Вокруг будущего триалога воцарилась атмосфера тревожного ожидания.

⁴⁵² Комкова Е.Г. Перспективы НАФТА // США & Канада: экономика, политика, культура. 2018. № 2. С. 9.

Переговоры под дамокловым мечом

Переговорный процесс стартовал 16 августа 2017 г. (ровно через 90 дней после того, как Белый дом известил конгресс об их подготовке). Д. Трамп назначил главой американской делегации торгового представителя Роберта Лайтхайзера, с мексиканской стороны главным переговорщиком был министр экономики Ильдефонсо Гуахардо, а с канадской – министр иностранных дел Христя Фридланд. Всего в переговорах участвовали сотни специалистов, сформировавших три десятка рабочих групп. Несмотря на неоднократные резкие заявления хозяина Белого дома в адрес партнеров по НАФТА, во всех делегациях на начальном этапе бытовало мнение, что трехсторонняя договоренность могла быть достигнута до конца 2017 года. Однако реальность очень скоро опрокинула эти чересчур оптимистические надежды и расчеты. Процесс оказался долгим и сложным, обернулся настоящим переговорным марафоном, в ходе которого позитивные ожидания неоднократно сменялись унынием и впечатлением неминуемого провала.

Многочисленные трудности, с которыми столкнулись участники переговоров, были связаны с двумя обстоятельствами. Одно из них носило объективный характер и сводилось к тому, что переговорщикам предстояло внести изменения в большинство статей соглашения, часть которых необходимо было подвергнуть глубокому пересмотру, а также подготовить и согласовать новые разделы. Другое обстоятельство относилось к разряду субъективных и диктовалось настойчивым стремлением Д. Трампа поместить во главу угла исключительно интересы США, что, вполне понятно, серьезно затрудняло достижение взаимоприемлемых договоренностей.

Вместе с тем, сложность для американской делегации заключалась в том, что по ряду дискуссионных вопросов

Мексика и Канада выступали если и не единым фронтом, то с очень близких позиций, пытаясь противостоять политическому давлению и нажиму Вашингтона. В ответ хозяин Белого дома вновь и вновь брал партнеров на испуг и угрожал односторонним выходом США из НАФТА (например, в интервью газете «*The Wall Street Journal*» в январе 2018 г.)⁴⁵³, вызывая крайнее недовольство значительной части предпринимательских кругов трех стран, кровно заинтересованных в сохранении режима свободной торговли. Заметим, что еще до начала переговоров американские и мексиканские предприниматели, входящие в Торговую палату США – Мексика, «сомкнули ряды» в защиту интеграции и представили свои предложения по содержанию модернизированного договора делегациям двух стран⁴⁵⁴.

5 марта 2018 г. завершился седьмой раунд трехсторонних переговоров, проходивших под дамокловым мечом угроз Белого дома, но договоренность по всем ключевым пунктам повестки так и не была достигнута. Ситуацию еще больше осложнил Д. Трамп, который с 31 мая ввел повышенные тарифы на импорт стали и алюминия (соответственно, 25 и 10%). В числе пострадавших оказались мексиканские и канадские металлургические компании, для которых рынок США является приоритетным. В ответ премьер-министр Канады Джастин Трюдо распорядился прибегнуть к ответным мерам и санкционировал введение пошлин на американские товары стоимостью 16,6 млрд долларов⁴⁵⁵.

⁴⁵³ Transcript of Donald Trump Interview With The Wall Street Journal. – <https://www.wsj.com/articles/transcript-of-donald-trump-interview-with-the-wall-street-journal-1515715481>

⁴⁵⁴ USMCOС submits comments to the U.S. trade representative on negotiating objectives regarding modernization of NAFTA. June 8, 2017. – <http://usmcoc.org/>

⁴⁵⁵ Canada Imposes Retaliatory Tariffs on US Goods. July 1, 2018. – <https://www.voanews.com/a/canada-imposes-retaliatory-tariffs-us-goods/4462035.html>

По существу, переговоры зашли в тупик. Тогда Д. Трамп прибег к методу «разделяй и властвуй» и предложил (для упрощения ситуации) заключить двустороннее американо-мексиканское соглашение. Для этого Белый дом использовал результат президентских выборов в Мексике, состоявшихся 1 июля 2018 года. На них уверенную победу одержал оппозиционный политик левого толка Андрес Мануэль Лопес Обрадор, который был заинтересован «закрыть» вопрос с НАФТА 2.0 до своего вступления в должность 1 декабря 2018 г., а потому позитивно воспринял идею американского лидера. Как заметил Д. Трамп, ему оказалось легче договориться с «леваком» А.М. Лопесом Обрадором, чем с «капиталистом» Э. Пенья Ньето⁴⁵⁶. Впрочем, и действующему мексиканскому президенту было выгодно завершить свое правление подписанием важного международного договора, а потому путь к сепаратной сделке был открыт.

Взявшись за дело «с огоньком», делегации США и Мексики менее чем за два месяца «расширили» главные узкие места переговорной повестки. При этом мексиканцы «сдали» некоторые важные для Оттавы позиции. В любом случае, американский президент в конечном итоге добился своего и перевел многосторонние переговоры в режим двусторонних договоренностей.

27 августа 2018 г. Д. Трамп объявил о том, что представители Соединенных Штатов и Мексики на переговорах по пересмотру условий НАФТА урегулировали все спорные вопросы и подготовили предварительный текст нового двустороннего соглашения. «Америка... наконец перевернула страницу десятилетий несправедливой торговли, которой приносилось в жертву наше процветание, и которая уничтожала наши компании, рабочие места и богатство нашей

⁴⁵⁶ Conozca como Trump dividió a México y Canadá en renegociación del TLCAN. 25 de Septiembre de 2018. – <https://www.americaeconomia.com/>

нации», – подчеркнул хозяин Белого дома⁴⁵⁷. В середине сентября Д. Трамп вновь затронул тему переговоров о реформе североамериканской интеграции и подтвердил намерение отказаться от названия НАФТА и впредь именовать ее «пакт США – Мексика – Канада», ЮСМКА (United States – Mexico – Canada Agreement, USMCA). При этом американский президент допустил возможность редукции состава этого объединения до двух участников – США и Мексики, ЮСМ (United States – Mexico, USM)⁴⁵⁸.

Нарастивая нажим на Канаду, Д. Трамп установил крайний срок (*deadline*) возможной договоренности с Канадой – 30 сентября 2018 г. Если стороны успевали достичь соглашения, то оставался шанс получить одобрение американского конгресса и подписать ЮСМКА 30 ноября с мексиканским президентом Э. Пенья Ньето, который передавал свои полномочия преемнику 1 декабря.

В переговорах делегаций США и Канады началась «сумасшедшая неделя», которая завершилась поздно вечером 30 сентября (за несколько минут до установленного Д. Трампом *deadline*), когда было обнародовано совместное американо-канадское заявление о том, что эти страны, как ранее Соединенные Штаты и Мексика, пришли к договоренности о подписании нового интеграционного соглашения. В заявлении ЮСМКА характеризовалось как «модернизированный торговый договор XXI века», высокие стандарты которого будут способствовать «более свободной торговле и мощному экономическому росту региона». Кроме того, действие соглашения, подчеркивалось в документе, «усилит позиции среднего класса, создаст высокооплачива-

⁴⁵⁷ President Donald J. Trump is Keeping His Promise to Renegotiate NAFTA. August 27, 2018. – <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/>

⁴⁵⁸ Bender M. Trump Plans to Rebrand Nafta, Warns Canada // The Wall Street Journal. New York, 13.09.2018.

емые рабочие места и предоставит новые возможности почти 500 миллионам граждан, считающих Северную Америку своим домом»⁴⁵⁹.

Параметры реформированного договора

Обратимся к основным положениям 34 глав ЮСМКА (в тексте НАФТА их было 22), в первую очередь специально отмеченным в документах торгового представителя США «ключевым достижениям» этого масштабного «модернизированного интеграционного соглашения XXI века»⁴⁶⁰.

Автомобильная промышленность. Существенные изменения претерпели условия функционирования автомобильной промышленности – несущей конструкции всей североамериканской интеграции. США добились своей главной цели – по крайней мере частичной деофшоризации производства и увеличения уровня региональной локализации с 62,5 до 75%. Это в известной мере затрагивает интересы мексиканских и канадских предприятий, которые будут вынуждены сократить импорт более дешевых (по сравнению с американскими) автокомпонентов из стран Азии и Европы. Принятое решение получило одобрение и поддержку профсоюзов, но стало «головной болью» для автомобильных компаний, менеджмент которых не без оснований опасается

⁴⁵⁹ Joint Statement from United States Trade Representative Robert Lighthizer and Canadian Foreign Affairs Minister Chrystia Freeland. – <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/september/joint-statement-united-states>

⁴⁶⁰ United States-Mexico-Canada Trade Fact Sheet Modernizing NAFTA into a 21st Century Trade Agreement. – <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets/2018/october/united-states-mexico-canada-trade-fa-1>

снижения конкурентоспособности североамериканской продукции в результате неизбежного повышения цен⁴⁶¹.

Оплата труда и рынок рабочей силы. Изменения внесены в правила, регулирующие рынок рабочей силы, занятой в автомобильной промышленности. По требованию американской делегации, 40-45% стоимости автомобилей должны создаваться рабочими, получающими, как минимум, 16 долл. в час. Поскольку заработная плата в Мексика примерно в 4-5 раз ниже, то реализация этого положения может означать увеличение отраслевой занятости в США и ее сокращение на мексиканских предприятиях. Кроме того, новый договор предусматривает повсеместное введение высоких стандартов трудовых отношений, что также (как и деофшоризация) чревато повышением производственных издержек.

Интеллектуальная собственность и электронная торговля. В договор включены новые статьи, касающиеся значительного повышения эффективности защиты прав интеллектуальной собственности и ослабления ограничений на электронную торговлю. В частности, Канада пошла на увеличение разрешенного объема импорта в режиме *duty free* (с 20 до 150 канадских долларов), а Мексика – с 50 до 100 долл. США. И в том, и в другом случае главным бенефициаром выступали Соединенные Штаты, чьи компании в Северной Америке являются основными владельцами инновационных технологий и уверенно лидируют в развитии цифровой экономики и торговли.

Финансовые услуги. Соединенные Штаты – крупнейший мировой экспортер финансовых услуг. По этому показателю страна стабильно имеет профицит во внешней торговле и стремится его наращивать. В данном контексте одной из задач американской делегации на переговорах о НАФТА 2.0

⁴⁶¹ Яковлев П.П. USMCA: перезагрузка зоны свободной торговли в Северной Америке // Латинская Америка, 2018. № 12. С. 6-21.

было добиться от партнеров дальнейшей либерализации национальных финансовых рынков. В значительной мере это было сделано. В модернизированный текст договора появился принципиально важный пункт, исключавший любые «дискриминационные» (точнее – ограничительные) меры в отношении американских финансовых компаний и банков. Как отмечал торговый представитель США, соглашение освобождало «игровое поле для американских финансовых институтов, инвесторов, инвестиций в финансовые структуры и трансграничной торговли финансовыми услугами».

Валютные курсы. Модернизированный договор включил статью, посвященную некоторым аспектам макроэкономической политики и, в частности, обменным курсам национальных валют. Это – один из «больных» вопросов внешнеэкономических отношений Вашингтона, правда, в большей степени относящийся не к североамериканским партнерам, а к странам Азии, в первую очередь – Китаю. Именно Пекин администрация Д. Трампа постоянно обвиняет в манипуляции обменным курсом с целью повышения конкурентоспособности своих товаров. На переговорах о НАФТА 2.0 Белый дом решил «подстраховаться» и зафиксировал в соглашении недопустимость проведения «нечестных девальваций».

«Молочная сделка». Стратегическим успехом американских переговорщиков явилось достижение договоренности о расширении доступа сельхозпроизводителей США на канадский продовольственный рынок. Тем самым под нажимом Вашингтона был «снят» один из наиболее дискуссионных пунктов переговорной повестки дня. В результате американские фермеры смогут нарастить поставки в Канаду мяса птицы, яиц, молока и концентрированного молока, сливок, сыра, сухого молока, сливочного масла, йогуртов, мороженого и некоторых других продуктов⁴⁶². В то же вре-

⁴⁶² United States-Mexico-Canada Trade Fact Sheet Agriculture: Market Access and Dairy Outcomes of the USMC Agreement. – <https://ustr.gov/about->

мя, сравнительно небольшой сегмент рынка, «отданного» американцам (по молоку – 3,59% или порядка 16 млрд долл. в год), указывает на крайне острое противоборство, сопровождавшее переговоры по данному вопросу.

Таковы были, по оценкам американской стороны, «ключевые достижения» делегации Соединенных Штатов. Значительную роль в этом сыграл лично Д. Трамп, который на протяжении всего переговорного марафона неоднократно прибегал к угрозам и шантажу, вынуждая партнеров идти на уступки. Вместе с тем, по ряду пунктов повестки дня мексиканские и канадские переговорщики сумели «отбить атаки» американских партнеров и отстоять свои исходные позиции.

«*Sunset clause*». Прежде всего, Мексике и Канаде удалось, хотя и не полностью, «отбить» попытку США включить в текст соглашения «лимитирующую оговорку» («*sunset clause*») и каждые пять лет рисковать прекращением действия НАФТА 2.0. По мнению Оттавы и Мехико, такая норма могла внушить международным инвесторам чувство неуверенности и негативно повлиять на приток иностранных капиталовложений. Компромиссное решение свелось к тому, что новый договор будет действовать 16 лет (НАФТА было бессрочным), но раз в шесть лет стороны будет проводить консультации о целесообразности его обновления и корректировки.

Разрешение споров. Усилия канадских переговорщиков (мексиканцы заняли, по сути, соглашательскую с США позицию) позволили сохранить в тексте соглашения главу 19, предусматривающую право компаний североамериканских стран обжаловать через арбитраж введение противоречащих духу и букве достигнутых договоренностей таможенных пошлин на их продукцию, поступающую на рынки госу-

дарств-членов зоны свободной торговли. «Очевидно, – подчеркивал в этой связи премьер-министр Канады Дж. Трюдо, – что мы наметили определенные красные линии, которые канадцы не согласны переходить. Например, мы должны сохранить механизм разрешения торговых споров, прописанный в главе 19 Североамериканского договора, поскольку это будет гарантировать соблюдение установленных правил. А мы знаем, что имеем дело с президентом (Д. Трампом – П.Я.), который не всегда следует правилам»⁴⁶³.

НАФТА 2.0: торговля и политика

Какую оценку получил «рожденный в муках» модернизированный договор о региональной зоне свободной торговли у главных действующих лиц – политических лидеров государств Северной Америки?

Заканчивавший шестилетний срок своих полномочий президент Мексики (с нескрываемым чувством выполненного долга) выдвинул привлекательную формулу «*выигрыш – выигрыш – выигрыш*», подчеркнув тем самым, что все три североамериканские страны стали бенефициарами нового соглашения. Э. Пенья Ньето отметил, что вступление в силу ЮСМКА обеспечит «непрерывность и стабильность» процесса североамериканской интеграции и станет «началом нового этапа развития производственных и торговых отношений в регионе»⁴⁶⁴. Премьер-министр Дж. Трюдо, в свою очередь, характеризовал момент подписания соглашения

⁴⁶³ Dale D. Trump, Trudeau say NAFTA deal possible by Friday. Aug. 29, 2018. – <https://www.thestar.com/news/world/2018/08/29/>

⁴⁶⁴ Mensaje con motivo del nuevo acuerdo comercial entre los países de America del Norte. 1de octubre de 2018. – <https://www.gob.mx/presidencia/articulos/>

как «хороший день» для Канады⁴⁶⁵, а Д. Трамп заявил: «ЮСМКА – выгодная сделка для всех трех стран, которая исправляет многие недостатки и ошибки НАФТА, широко открывает рынки для наших фермеров и промышленников, снижает барьеры на пути американских товаров и объединяет три великие нации в конкурентной борьбе с остальным миром»⁴⁶⁶.

Демонстративный оптимизм хозяина Белого дома имел явный геэкономический и геополитический подтекст, о чем свидетельствовало его указание на объединение экономик Северной Америки в целях усиления их международных позиций. Об этом говорило и включение в договор положения о том, что торговый альянс одного из партнеров с «государством нерыночной экономики» (разумеется, в первую очередь имелся в виду Китай) дает право двум другим участникам ЮСМКА в течение шести месяцев выйти из соглашения и заключить двусторонний экономический пакт. Тем самым Вашингтон исключал возможность того, что в ответ на американские торговые санкции КНР может договориться о размещении производственных мощностей в Мексике или Канаде и получит возможность входить на рынок США с «черного хода». Международные эксперты считают, что американская администрация будет использовать данный подход при подготовке планируемых торговых соглашений с Европейским союзом и Японией. Стратегиче-

⁴⁶⁵ Justin Trudeau speaks on new NAFTA: Live video. Oct 1, 2018. – <https://www.macleans.ca/politics/washington/justin-trudeau-speaks-on-new-nafta-live-video/>

⁴⁶⁶ President Donald J. Trump Secures A Modern, Rebalanced Trade Agreement with Canada and Mexico. October 1, 2018. – <https://www.whitehouse.gov/>

ский замысел состоит в том, чтобы сформировать единый антикитайский экономический фронт⁴⁶⁷.

В качестве одного из главных геэкономических последствий сохранения, хотя и в измененном виде, механизмов североамериканской интеграции рассматривается приход в Мексику (в меньшей степени в Канаду) филиалов высокотехнологичных ТНК, осуществляющих сборку своей продукции на предприятиях в Китае и вывозящих ее в Соединенные Штаты. В связи с протекционистскими мерами Белого дома в отношении китайского промышленного экспорта многие из этих американских и азиатских корпораций, включая *Apple*, *Dell*, *HP*, *Foxconn*, *Pegatron*, *Compal Electronics* и др., уже с 2018 г. начали рассматривать возможность переноса производственных мощностей на мексиканскую территорию⁴⁶⁸.

Отчетливые геополитические коннотации придают ЮСМКА и другие вызовы глобального порядка, с которыми сталкивается вашингтонская администрация. Помимо обострившегося противостояния с Китаем, США переживают конфликт с Турцией – традиционно ключевым союзником по НАТО, «отвечающим» за южный фланг Североатлантического альянса, объявляют торговую блокаду Ирана, крупного мирового экспортера нефти, наращивают санкционное давление на Россию, множат экономические и политические трения с Европейским союзом, прибегают к протекционистским мерам, затрагивающим интересы целого ряда азиатских и южноамериканских государств, включая Аргентину и Бразилию. В этих условиях разрыв с соседними североамериканскими странами был крайне нежелате-

⁴⁶⁷ Clausula en pacto USMCA disuadiría acuerdo comercial de China con Canadá y México. 3 de Octubre de 2018. – <https://www.americaeconomia.com/>

⁴⁶⁸ Fabricantes señalan que iPhone podrá fabricarse en México gracias a Trump. 19 de Agosto de 2018. – <https://www.americaeconomia.com/>

лен, что и побудило Белый дом обойтись сравнительно «малой кровью», не переходить «красные линии» и согласиться на отдельные требования Канады и Мексики.

Достигнутые компромиссы и взаимные уступки, продиктованные заинтересованностью всех сторон двигаться дальше по пути торгово-экономической интеграции, позволили развязать тугие проблемные узлы соглашения, вызывавшие наибольшие споры. Это и дало возможность главам трех североамериканских государств подписать ЮСМКА 30 ноября 2018 года. Однако на этом история ревизии НАФТА не закончилась, поскольку требовалась ратификация документа законодательными органами стран-участниц⁴⁶⁹.

Основные трудности с ратификацией ожидаемо возникли в США, где оппозиционная Д. Трампу Демократическая партия располагала большинством в палате представителей национального конгресса. Демократы во главе со своим лидером Нэнси Пелоси не упустили шанса подвергнуть резкой критике пописанное соглашение и устроили вокруг него многомесячное политико-пропагандистское шоу, задействовав всех недовольных условиями ЮСМКА: часть американского бизнеса, опасяющегося конкуренции со стороны мексиканских и канадских компаний; консервативно настроенные профсоюзные круги, включая руководство Американской федерации труда – Конгресса производителей профсоюзов (АФТ-КПП); непримиримых противников Белого дома в СМИ и в экспертном сообществе.

Оппозиция настаивала, главным образом, на корректировке договоренностей в рамках ЮСМКА в трех «чувствительных» областях⁴⁷⁰:

⁴⁶⁹ Яковлев П.П. Латиноамериканская политика Д. Трампа / Феномен Трампа: монография / под ред. А.В. Кузнецова. М.: ИНИОН, 2020. С. 609-624.

⁴⁷⁰ Proposed U.S.-Mexico-Canada (USMCA) Trade Agreement. January 10, 2020. – <https://crsreports.congress.gov>

– строгое соблюдение трудового законодательства и защита прав работающих по найму. В данном случае имелись в виду меры, направленные на снижение конкурентных преимуществ мексиканских рабочих за счет повышения оплаты и улучшения условий их труда. На этом специально настаивал президент АФТ-КПП Ричард Трумка;

– охрана окружающей среды (особенно в районах вдоль мексикано-американской границы). Американских законодателей беспокоил сравнительно высокий уровень загрязнения почвы, водоемов и атмосферы производственными отходами многочисленных промышленных предприятий, расположенных в северных штатах Мексики;

– снижение срока патентной защиты биологических медикаментов. Речь шла о том, что ведущие фармацевтические компании в целях сохранения завышенных цен устанавливали продолжительный (10-12 лет) период, в течение которого не обнародовались формулы и технология выпуска новых лекарств, что не позволяло наладить производство *дженериков* и тем самым сделать эти медикаменты более доступными массовому потребителю.

Накал политических страстей вокруг ЮСМКА достиг столь высокого градуса, что в какой-то момент угроза срыва его ратификации американским конгрессом приобрела вполне реальные очертания. Как заметил профессор Вашингтонского университета Мануэль Суарес-Мьер, соглашение могло стать «жертвой растущей политической поляризации в США»⁴⁷¹.

Возникшие риски заставили торговых представителей трех стран вернуться за стол переговоров, чтобы внести поправки в уже подписанный главами государств текст договора и довести до успешного завершения проделанную работу. Положительным фактором, упростившим эту задачу,

⁴⁷¹ Suárez-Mier M. Agoniza el TLC-2. 3 de diciembre de 2019. – <https://www.elcto.org/agoniza-el-tlc-2>

явилось принятие в Мексике в конце апреля 2019 г. нового трудового законодательства (в духе требований американской стороны)⁴⁷², а также личное активное участие президента А.М. Лопеса Обрадора в урегулировании оставшихся разногласий: встречи с конгрессменами из США, а также пространное письмо руководству конгресса с объяснением конструктивной позиции и конкретных намерений мексиканских властей. Эти действия руководства Мексики помогли переломить ситуацию и 10 декабря 2019 г. в мексиканской столице был подписан дополнительный протокол с согласованными поправками в текст ЮСМКА⁴⁷³. 19 декабря подкорректированное соглашение было одобрено палатой представителей, а 16 января 2020 г. – сенатом США. Путь к вступлению в силу реформированного соглашения о зоне свободной торговли в Северной Америке был открыт.

* * *

С приходом в Белый дом администрации Д. Трампа во внешнеэкономической политике Соединенных Штатов начали происходить глубокие изменения, оказывающие воздействие на текущее состояние и перспективы развития международной торговли и в целом глобальной экономики. ЮСМКА явилось первым конкретным результатом новой американской экономической стратегии на внешнем периметре. Другими словами, для Д. Трампа перезагрузка интеграционного соглашения с Канадой и Мексикой стала пробным камнем современных подходов Вашингтона к выстраиванию международных торгово-экономических связей. Благодаря НАФТА 2.0 США укрепили свои экономические тылы в соседних странах, а опыт, приобретенный американ-

⁴⁷² Reforma laboral 2019. –

<https://www.pwc.com/mx/es/reformalaboral2019.html>

⁴⁷³ Proposed U.S.-Mexico-Canada (USMCA) Trade Agreement. January 10, 2020. – <https://crsreports.congress.gov>

ской делегацией в острых дискуссиях с канадскими и мексиканскими переговорщиками, будет востребован и в переговорах с Евросоюзом, и в торговых войнах с Китаем.

Подписание ЮСМКА означало, что торгово-экономическое сближение трех североамериканских стран будет продолжено. Выигрыш для Мехико и Оттавы состоял, прежде всего, в том, что для них завершился крайне негативный период неопределенности и непредсказуемости в отношениях с США – главным торговым партнером. Кроме того, планируемые изменения в механизмах североамериканской интеграции (при всей их важности) не носят тотального и одномоментного характера, а потому позволяют странам и предприятиям адаптироваться к новым правилам игры. Вместе с тем, ЮСМКА не исключало возможности новых протекционистских мер со стороны Вашингтона. Об этом, в частности, свидетельствовало сохранение дискриминационных тарифов на импорт из Канады и Мексики стали и алюминия.

Свое отношение к ЮСМКА выразил генеральный секретарь Организации экономического сотрудничества и развития мексиканец Анхель Гуриа, в 1994-2000 гг. занимавший в своей стране посты министра иностранных дел и финансов. Он подчеркнул, что вступление в силу соглашения поставит Мексику в «особое положение», выделит ее из числа других латиноамериканских государств. Выполнение условий ЮСМКА способно ускорить хозяйственное развитие Мексики, но не сможет решить ключевые проблемы страны, включая задачу преодоления массовой бедности. Для этого, по мнению главы ОЭСР, необходима «внушающая уверенность» национальная стратегия социально-экономического

роста⁴⁷⁴. С такой постановкой вопроса сложно не согласиться.

Ключевой тезис:

Подписание ЮСМКА означало, что торгово-экономическое сближение трех североамериканских стран будет продолжено. Выигрыш для Мексики состоял, прежде всего, в том, что для нее завершился крайне негативный период неопределенности и непредсказуемости в отношениях с США – главным торговым партнером. Вместе с тем, ЮСМКА носило геоэкономический характер, имело антикитайскую направленность и не исключало возможности новых протекционистских мер со стороны Вашингтона.

⁴⁷⁴ La OCDE cree que el T-MEC no resolverá todos los problemas de México, pero lo diferenciará de otros países. 12 de Enero de 2020. – <https://www.americaeconomia.com/>

РАЗДЕЛ 5. РОССИЯ – ИБЕРОАМЕРИКА: ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРАГМАТИЗМ

Позиции Российской Федерации в современном динамично меняющемся мире определяются, с одной стороны, факторами внутреннего экономического, научно-технического и социально-политического развития, а с другой – характером отношений и глубиной сотрудничества с максимальным количеством государств на всех континентах, внешней средой, в которую вписывается наша страна, образуя плотную ткань многосторонней взаимосвязанности и на глобальном уровне отстаивая национальные геостратегические интересы в самом широком смысле слова.

Обосновано претендуя на роль одного из полюсов формирующегося многополярного мира, Россия объективно заинтересована в расширении взаимовыгодного сотрудничества с такой сравнительно многочисленной группой государств, какой являются ибероамериканские страны, образующие крупное пространственное поле международного сообщества. Отношения России с Ибероамерикой в XXI веке – это сложный комплекс взаимодействий, включающей в себя весь набор межгосударственных и межкорпоративных связей. Последовательное продвижение вперед на данном геополитическом и геоэкономическом направлении усилит глобальные позиции РФ.

Глава 5.1. Тенденции российско-испанского сотрудничества

Размышляя о судьбах Испании и России, выдающийся испанский философ Хосе Ортега-и-Гассет считал, что в обеих странах (в отличие от наиболее развитых государств Европы) отсутствовали национальные элиты, способные «вырвать» свои народы из состояния отсталости. Испанский

дипломат и политолог Мануэль де ла Камара также подчеркивал, несмотря на многие очевидные отличия между Испанией и Россией, их немалое сходство в историческом и геополитическом смысле⁴⁷⁵.

Обе страны, благодаря пассионарности и героизму своих граждан, послужили мостами, соединившими различные континенты и цивилизации. Огромные и практически равновеликие по масштабам испанская и российская империи формировались и структурировались в близкие исторические периоды. Это были единственные народы континентальной Европы, оказавшие реальное сопротивление военной экспансии Наполеона. В определенный отрезок времени Испания и Россия были даже географическими соседями на землях Северной Америки. Наконец, испанские республиканцы и советские добровольцы первыми в Европе вступили в схватку с германским нацизмом и итальянским фашизмом. Примеры такого рода можно множить. Важно подчеркнуть тот факт, что современные российско-испанские отношения строятся не на пустом месте, а имеют под собой определенный исторический фундамент, длительную траекторию взаимодействия, глубоко и всесторонне исследованную российскими и испанскими учеными⁴⁷⁶.

Развитие политического диалога

Точкой отсчета нынешнего этапа развития двусторонних связей можно считать 27 декабря 1991 г., когда испанские власти признали Российскую Федерацию в качестве госу-

⁴⁷⁵ Manuel de la Cámara. Las relaciones entre España y la Federación Rusa / Anuario Internacional CIDOB 2010. Barcelona, 2010. P. 450.

⁴⁷⁶ Испания и Россия: исторические судьбы и современная эпоха (отв. ред.: О.В. Волосюк, К. Камареро Буйон, Т.Б. Коваль, Е.Э. Юрчик). М.: Международные отношения, 2017; Испания и Россия: дипломатия и диалог культур. Три столетия отношений (отв. ред. О.В. Волосюк). М.: Индрик, 2018.

дарства-продолжателя Советского Союза. Юридической основой российско-испанского взаимодействия стал подписанный в Мадриде 12 апреля 1994 г. *Договор о дружбе и сотрудничестве*. Первоначально имевший 10-летний срок действия, этот основополагающий документ впоследствии регулярно продлевался и по сей день служит целям, зафиксированным в его тексте. 1-3 марта 2009 г. в Мадриде с государственным визитом находился президент Д.А. Медведев, который подписал *Декларацию о стратегическом партнерстве* двух стран, что вывело двусторонние связи на качественно новый уровень. В результате в настоящее время российско-испанские отношения развиваются в самых различных сферах и охватывают практически все стороны межгосударственного взаимодействия.

Политический курс испанского руководства в отношении России сформировался под воздействием сложной комбинации факторов внутреннего и внешнего порядка. Не последнюю роль сыграло членство Испании в Евросоюзе и НАТО, что обязывало Мадрид строить свои отношения с Москвой в русле переговорных процессов РФ с этими международными организациями и оглядываясь на позицию партнеров. Но Испания, руководствуясь национальными интересами, одновременно выстраивала собственную парадигму взаимодействия с Россией⁴⁷⁷.

Испанские власти расценили отношения с Москвой как приоритетное стратегическое партнерство, необходимое самой Испании и Евросоюзу в целом для адекватного ответа на существующие глобальные вызовы. Принимая Д.А. Медведева в Мадриде в марте 2009 г., председатель правительства Х.Л. Родригес Сапатеро подчеркнул: «Испания рас-

⁴⁷⁷ Яковлев П.П. Испания в системе глобальных координат // Латинская Америка, 2011. № 5. С. 39-57; Яковлев П.П. Внешняя политика Испании и формирование многополярного мира // Латинская Америка, 2011, № 10. С. 17-33.

сма­три­ва­ет Рос­сию в ка­че­стве стра­те­гиче­ско­го парт­не­ра на ме­ж­ду­на­род­ной арене. Вклад Рос­сий­ской Фе­де­ра­ции со­вер­шен­но не­об­хо­ди­м для ре­ше­ния тех про­блем, с ко­то­ры­ми мы ста­лк­и­ва­ем­ся: фи­нан­со­вый кри­зис, рас­про­стране­ние ору­жия мас­со­во­го по­ра­же­ния, из­ме­не­ние кли­мата, обес­пе­че­ние ми­ра и без­о­пас­но­сти, фор­ми­ро­ва­ние сба­лан­си­ро­ван­но­го и мно­го­по­ляр­но­го ми­ро­во­го по­ря­дка»⁴⁷⁸.

Ма­дрид яв­но не был удо­в­лет­во­рен со­сто­я­ни­ем от­но­ше­ний ме­ж­ду ЕС и РФ, осо­бен­но ос­лож­нив­ших­ся в хо­де и по­сле во­ору­жен­но­го кон­ф­лик­та на Кав­ка­зе в ав­гу­сте 2008 го­да. В тот на­пря­жен­ный мо­мент Ис­па­ния вос­про­ти­ви­лась по­пыт­кам при­ме­нить санк­ции Ев­ро­со­ю­за про­тив Рос­сий­ской Фе­де­ра­ции и вы­сту­пи­ла в поль­зу ди­ало­га с Мос­к­вой – как по ли­нии ЕС, так и от и­ме­ни НАТО. Ми­ни­стр ино­стран­ных дел и со­труд­ни­че­ства Ми­гель Ан­хель Мо­ра­ти­нос за­явил: «Мы дол­жны из­бе­гать воз­вра­ще­ния к по­вес­тке дня вре­мен хо­лод­ной вой­ны». Под­твер­ж­дая этот под­ход и учи­ты­вая по­зи­цию рос­сий­ско­го ру­ко­вод­ства, ис­пан­ское пра­ви­тель­ство не под­дер­жа­ло при­со­еди­не­ния Ук­ра­и­ны и Грузи­и к Пла­ну дей­ствий по член­ству в НАТО⁴⁷⁹.

Ви­зит пре­зи­дента Д.А. Мед­ве­де­ва в Ис­па­нию в мар­те 2009 г. по­ка­зал, что фор­мат рос­сий­ско­ис­пан­ских от­но­ше­ний про­дол­жал скла­ды­вать­ся и дол­жен был на­пол­нять­ся но­вы­ми со­дер­жа­тель­ны­ми эле­мен­та­ми. Зна­ко­вым ста­ло про­ве­де­ние в дни ви­зита пер­во­го за­се­да­ния в рам­ках со­здан­но­го фо­ру­ма «Ди­а­лог гра­ж­дан­ских об­ществ Рос­сии и Ис­па­нии»⁴⁸⁰. Идея Мос­к­вы и Ма­дри­да со­сто­я­ла в том, что к боль­шой по­ли­ти­ке дол­жны бы­ли ак­тив­но под­клю­чить­ся

⁴⁷⁸ Discurso del Presidente del Gobierno en la clausura del Foro de la Sociedad Civil España – Rusia. – <http://www.la-moncloa.es/>

⁴⁷⁹ Beata Wojna. España: ¿un Nuevo socio estratégico de Rusia en la UE? – Real Instituto Elcano, ARI 107/2010

⁴⁸⁰ Сопредседателями форума стали бывший министр иностранных дел РФ И.С. Иванов и первый комиссар по правам человека Совета Европы Альваро Хиль Роблес.

широкие круги граждан двух стран – интеллектуалы, представители экспертного сообщества, бизнесмены, работники высшего образования, культуры и средств массовой информации, спортсмены. Словом, все граждане, реально заинтересованные в расширении спектра и углублении российско-испанского взаимодействия в самых разных областях.

Одним из примеров сотрудничества в научной сфере послужили ежегодные российско-испанские симпозиумы. Их с 2003 г. на регулярной основе организует Центр иберийских исследований Института Латинской Америки РАН совместно с рядом ведущих университетов Испании. За прошедшие годы симпозиумы стали площадкой практически постоянного обмена мнениями специалистов двух стран по широкому кругу проблем мирового развития. Материалы этих мероприятий издаются на испанском языке и становятся доступными заинтересованным представителям академического сообщества и политических кругов Испании⁴⁸¹.

Интересные перспективы имеет еще одна уникальная инициатива – трехстороннее (Россия – Испания – Латинская Америка) сотрудничество руководителей высших учебных заведений. Первая встреча в таком формате также прошла в Мадриде во время визита Д.А. Медведева. Впоследствии такие мероприятия стали регулярными, что позволило существенно расширить взаимодействие ведущих российских вузов с иберийскими и латиноамериканскими партнерами⁴⁸².

2011 г. был объявлен Годом России в Испании и Испании в России. Глава испанского внешнеполитического ведомства Тринидад Хименес 16-17 января посетила Москву с рабочим визитом, в ходе которого состоялись ее встречи с заместителем председателя правительства Российской Фе-

⁴⁸¹ Яковлева Н.М., Яковлев П.П. Иберийские страны: экономический рынок и отношения с Россией // Латинская Америка, 2019. № 7. С. 108.

⁴⁸² IV Форум ректоров российских, испанских и латиноамериканских университетов прошел в Севилье 16-18 октября 2019 года.

дерации А.Д. Жуковым (сопредседателем организационного комитета по проведению обменных годов) и министром иностранных дел С.В. Лавровым. В соответствии с программой в обеих странах в 2011 г. организаторы запланировали проведение порядка 400 мероприятий, старт которым был дан 25 февраля в Санкт-Петербурге, где испанская королевская чета открыла в Эрмитаже выставку произведений искусства из собрания мадридского музея Прадо. «Проведение Года Испании в России и России в Испании, – подчеркивал испанский посол в Москве Хуан Антонио Пужоль, – охватывает все аспекты: экономику, политику, культуру, образование, общественную жизнь. Это «комплексный» год, не посвященный какой-то одной области двусторонних отношений»⁴⁸³. Обменные годы были официально завершены в Мадриде гала-концертом звезд Большого и Мариинского театров.

Резко возросшие контакты между двумя странами в перекрестные годы были использованы российской и испанской дипломатией для продвижения вперед политического диалога. В частности, на переговорах Т. Хименес в МИД России был рассмотрен весь комплекс отношений между двумя странами, включая пути расширения торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества. С.В. Лавров и Т. Хименес обменялись мнениями по ключевым международным вопросам и актуальным региональным проблемам: ситуация в Закавказье, ближневосточное и западносахарское урегулирование, положение в Афганистане. Было продолжено обсуждение инициативы президента Д.А. Медведева о заключении Договора о европейской безопасности, рассмотрены пути дальнейшей активизации деятельности Совета Россия – НАТО и углубления сотрудничества по линии РФ – ЕС. Стороны сверили подходы к основным

⁴⁸³ Посол Испании в России рассказал о развитии двусторонних отношений. – <http://www.russpain.ru/>

направлениям этого сотрудничества: разработке нового базового соглашения о безвизовом режиме, совместным антикризисным усилиям, энергодиалогу⁴⁸⁴. Иначе говоря, в указанные годы российско-испанские отношения явно находились на подъеме.

Свидетельством этому явилось присуждение королю Испании Хуану Карлосу I Государственной премии Российской Федерации за выдающиеся достижения в области гуманитарной деятельности. Вручая монарху диплом и знак лауреата (19 июля 2012 г.), президент В.В. Путин подчеркнул: «В России Вы (Хуан Карлос. – *П.Я.*) пользуетесь огромным уважением. Мы отдаем должное Вашим успехам в гуманитарной сфере, а также поддержке «народной дипломатии», которая помогает гражданам лучше узнать и понять друг друга, избавиться от стереотипов, строить совместные планы. Своей многогранной деятельностью Вы реально способствуете укреплению взаимопонимания и доверия между народами»⁴⁸⁵.

Российско-испанское политическое взаимопонимание дало заметный сбой в 2014 г., что изначально было связано с участием Мадрида (против воли значительной части испанских деловых и общественных кругов) в финансовых и торгово-экономических санкциях Евросоюза и Запада в целом против России в связи с событиями в Крыму и вокруг Украины, а также с ответными мерами (так называемыми антисанкциями) Москвы. Все указывало на наступление сложного периода в отношениях между двумя странами.

Вместе с тем необходимо отметить, что Испания вошла в неформальную группу стран Евросоюза, которые выска-

⁴⁸⁴ О визите Министра иностранных дел и сотрудничества Испании Т.Хименес. – <http://www.mid.ru/>

⁴⁸⁵ Владимир Путин вручил Государственную премию России Королю Испании Хуану Карлосу I. 19 июля 2012 года. – <http://события.президент.рф/>

зались за открытый диалог с Россией, явилась сторонницей смягчения (если не полной отмены) визового режима. Другими словами, в отношениях с Россией Испания *не желала играть на понижение*. Выступая в декабре 2016 г. в Кортесах (испанском парламенте), вновь назначенный министр иностранных дел Альфонсо Дастис подчеркнул, что Мадрид выступает за «нормализацию отношений с Россией и восстановление доверия». «Холодная война давно закончилась. И было бы трагической ошибкой ее воспроизводить», – добавил дипломат⁴⁸⁶. Вряд ли на это можно что-либо возразить.

Однако, называя вещи своими именами, заметим, что в последние годы Российская Федерация и Европейский союз оказались в порочном круге негативного политического восприятия друг друга, и это не могло не отразиться на российско-испанских отношениях. Не секрет, что руководящие круги России и Запада (и Испании как его части) в целом ряде случаев видят мир под различными углами, и их политико-дипломатический нарратив существенно различается. Парадоксальным образом одни и те же термины, в том числе «суверенитет», «политическая самостоятельность», «национальные интересы и ценности», «права человека» и т.д., понимаются по-разному. Этот разрыв усиливается за счет еще имеющего место взаимного незнания, а также политики многих (к счастью, не всех) средств массовой информации, которые зачастую не столько информируют общественность, сколько воспроизводят всё более распространённые фейковые сенсации, наподобие «российского вмешательства» в кризисные события в Каталонии⁴⁸⁷. Как

⁴⁸⁶ Intervención del Ministro de Asuntos Extranjeros y de Cooperación, Alfonso Dastis, ante la Comisión de Asuntos Exteriores del Congreso de los Diputados. 21.12.2016. – <http://www.realinstitutoelcano.org/>

⁴⁸⁷ Galán J., Abad Liñán J.M. La propaganda rusa crea webs para la ultraderecha española // El País, 1.01.2018.

заметил в этой связи посол РФ в Испании Ю.П. Корчагин, подобного рода информационные вбросы ставят целью отвлечь внимание испанского гражданского общества от непростой, «филигранной работы по урегулированию серьезной проблемы, с которой столкнулась дружественная нам Испания»⁴⁸⁸.

Раскручивание негативной спирали конфронтационных отношений Российской Федерации и Европейского союза сопровождалось широким распространением откровенно антироссийских идеологических постулатов, доказывающих, что «Россия представляет для Европы экзистенциальную угрозу»⁴⁸⁹. Такой ход вещей вызвал законную озабоченность, как в руководстве России, так и в ответственных политических кругах Испании. В чрезвычайно сложной международной обстановке весной 2018 г. российско-испанские дипломатические контакты были отмечены повышенной активностью. В частности, посол Испании в России Игнасио Ибаньес имел встречи с заместителями министра иностранных дел Г.Б. Карасиным, О.В. Сыромолотовым и А.В. Грушко. Предметом двусторонних контактов стали остро актуальные вопросы международной политики, представляющие приоритетный взаимный интерес: обеспечение стабильности и безопасности на европейском континенте, противодействие террористическим угрозам, ситуация в «горячих точках». И. Ибаньес информировал российскую сторону о событиях в Каталонии и тех шагах, которые предпринимает официальный Мадрид в целях удержания происходящих в регионе процессов в рамках конституционного поля и законов Испании. В данном контексте затра-

⁴⁸⁸ Комментарий Посла России Ю.П. Корчагина о якобы имевшем место российском вмешательстве в каталонский кризис. 11.11.17. – <https://spain.mid.ru/>

⁴⁸⁹ Milosevich-Juaristi M. ¿Por qué Rusia es una amenaza existencial para Europa? 3 de julio de 2015. – Real Instituto Elcano. ARI 35/2015.

гивались различные аспекты сотрудничества двух стран на мировой арене и перспективные направления совместной дипломатической работы по поиску ответов на возникающие вызовы и угрозы⁴⁹⁰.

В плане развития двустороннего политического диалога 16 апреля 2018 г. в Центре исследований России и Евразии Европейского университета Валенсии состоялся семинар с участием российских и испанских парламентариев: заместителя председателя комитета по международным делам Государственной думы РФ И.К. Родниной и члена комитета А.Ю. Морозова, главы испанской делегации в Парламентской ассамблее Совета Европы (ПАСЕ) сенатора П. Аграмунта и председателя комитета Конгресса депутатов по вопросам Евросоюза С. Родригес. В результате имел место откровенный обмен мнениями по ключевым проблемам развития отношений России с Испанией и ЕС, а также по актуальным вопросам международного положения, включая вооруженный конфликт в Сирии. Участники семинара сошлись во мнении о необходимости расширения обменов между двумя странами по линии парламентов, институтов гражданского общества и академических кругов, представители которых в состоянии дать отпор источникам дезинформации и содействовать оздоровлению информационного климата⁴⁹¹.

Значимым и весомым фактором российско-испанских отношений стало взаимодействие в таких сферах, как высшее образование, наука и техника, культура и спорт, гуманитарные связи. В ряду характерных примеров такого взаимодействия можно назвать: открытие в Университете Али-

⁴⁹⁰ О встрече заместителя Министра иностранных дел России А.В. Грушко с Чрезвычайным и Полномочным Послом Королевства Испании в Российской Федерации И. Ибаньесом. 21.03.18. – <http://www.mid.ru/>

⁴⁹¹ О российско-испанском парламентском семинаре. 18.04.18. – <http://www.mid.ru/web/guest/maps/es/>

канте памятника первому космонавту Земли Ю.А. Гагарину (июнь 2017 г.); участие делегации Санкт-Петербургского политехнического университета в Международном научно-техническом фестивале в Мадриде в середине марта 2018 г.; проведение XII Всеиспанской конференции российских соотечественников (7 апреля 2018 г.); фотовыставку в Российском центре науки и культуры «Хроники российско-испанских отношений», приуроченную к 350-летней годовщине прибытия первого русского посольства к мадридскому двору. Настоящим событием культурной жизни испанской столицы в конце мая 2018 г. явился IX Международный Фестиваль «Детский Санкт-Петербург», организованный при поддержке мэрии Мадрида и посольства Российской Федерации в Королевстве Испания. Юные талантливые артисты из Северной столицы России в буквальном смысле подарили широкой мадридской публике яркие музыкальные впечатления⁴⁹².

Без преувеличения выдающимся совместным научным достижением явилась изданная в 2018 г. уникальная по охвату проблем российско-испанская монография *«Испания и Россия: дипломатия и диалог культур. Три столетия отношений»*. В этом фундаментальном труде, в подготовке которого участвовало около 50 ученых двух стран, была представлена широкая историческая панорама развития всего комплекса российско-испанских отношений: политико-дипломатических, торгово-экономических, научно-образовательных, культурных и гуманитарных. Специальное внимание авторы (впервые в научной литературе) уделили эволюции мировоззренческого взаимодействия двух народов, культурной рецепции и изучению параллелей в российском и испанском художественном мышлении. Важ-

⁴⁹² Юные музыкальные дарования из Санкт-Петербурга очаровали испанскую публику своим мастерством. — https://spain.mid.ru/ru/web/_ru/news/

ное практическое значение имел тот факт, что монография содержала тексты на двух языках, а потому адресовалась самому широкому кругу как российских, так и испанских читателей, всем, интересующимся историей и современным состоянием международной жизни⁴⁹³.

Список такого рода мероприятий, событий и совместных проектов можно продолжать, но стоит отметить тот существенный факт, что российско-испанские связи и контакты, несмотря на все международные осложнения и коллизии, интенсивно развивались и продолжают развиваться в самых разных областях, образуют *плотную ткань двусторонних отношений*.

Незабываемым событием глобального значения явилось проведение в России в июне – июле 2018 г. чемпионата мира по футболу. В преддверии этого праздника самого популярного в Испании вида спорта в посольстве РФ в Мадриде состоялась презентация чемпионата, которую провел генеральный директор Организационного комитета А.Л. Сорокин. Он подчеркнул, что российская сторона создала все условия для комфортного и безопасного пребывания в нашей стране игроков, болельщиков и всех гостей мирового первенства. Участвовавший в презентации председатель Высшего совета по делам спорта Испании Хосе Рамон Лете дал высокую оценку качеству подготовки России к чемпионату. В свою очередь, посол Ю.П. Корчагин отметил, что поездка на чемпионат подарит испанцам не только шанс увидеть матчи лучших сборных команд мира, но и познакомиться с различными сторонами жизни сегодняшней России⁴⁹⁴.

⁴⁹³ Испания и Россия: дипломатия и диалог культур. Три столетия отношений. España y Rusia: diplomacia y diálogo de culturas. Tres siglos de relaciones (отв. ред. О.В. Волосюк). М.: Индрик, 2018.

⁴⁹⁴ В посольстве прошла презентация ЧМ-2018. – https://spain.mid.ru/ru/web/_ru/news/

Суммируя вышеизложенное, можно с высокой долей определенности констатировать, что в стремительно меняющихся международных условиях глубокого геополитического разлома, чреватого новыми глобальными потрясениями, ощутимо возрастает потребность постоянной корректировки и «осовременивания» межгосударственной повестки дня, ответственного политического диалога между ведущими европейскими странами, включая Российскую Федерацию и Королевство Испания. Ответственные государственные и политические деятели обеих стран, представители общественности, работники науки, культуры, искусства прилагают целенаправленные усилия, чтобы наращивать потенциал российско-испанских отношений, строят их на основе строгого учета национальных интересов партнеров и реальных возможностей. Необходимо и дальше развивать максимально широкое прагматическое гуманитарное, культурное, научно-образовательное сотрудничество. Причем эти подходы должны приобрести сквозной характер и определять повестки дня всех двусторонних встреч и форумов.

Россия и Испания располагают достаточно большим накопленным опытом интенсивного политического диалога и взаимовыгодного взаимодействия, а также необходимыми ресурсами, чтобы обеспечить погружение в перспективные новые форматы многовекторного сотрудничества в русле традиционно конструктивного российско-испанского партнерства.

Особенности хозяйственных связей

Роль несущей конструкции всей системы межгосударственных отношений между Российской Федерацией и Королевством Испания традиционно выполняют торгово-экономические связи, которые регулируются несколькими десятками договоров, соглашений, протоколов и других

двусторонних документов, подписанных как в советский период, так и после декабря 1991 года.

Начиная со второй половины 1990-х гг., отмечался устойчивый интерес российских и испанских организаций, компаний и предпринимательских кругов к развитию делового сотрудничества. Широкий спектр экономических взаимоотношений, начавший формироваться еще во времена СССР, включил в себя торговлю товарами и услугами, межкорпоративное, инвестиционное и научно-техническое партнерство⁴⁹⁵. Пакет значимых межправительственных соглашений и межведомственных документов был подписан в 2006 г. во время официального визита в Испанию президента Российской Федерации В.В. Путина. Заключенные соглашения определили условия взаимодействия в сфере туризма, в области исследования и использования космического пространства в мирных целях, в судостроении, в отношениях между финансовыми учреждениями⁴⁹⁶.

Динамику российско-испанского сотрудничества в период до мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. отразил значительный рост взаимного товарооборота (см. таблицу 5.1). С 1995 по 2008 гг. объем торговли между двумя странами вырос в 7,4 раза и превысил 10 млрд евро. При этом российский экспорт стабильно превышал импорт, обеспечивая российской стороне положительное внешнеторговое сальдо. Только в 2005-2008 гг. его суммарный размер составил почти 20,5 млрд евро.

⁴⁹⁵ Подробнее см.: Синельщикова И.Г. Российско-испанские политические и торгово-экономические связи // Латинская Америка, 2007. № 1; Школяр Н.А. Испания в мировой экономике и внешних связях России // Латинская Америка, 2008. № 8; Sánchez Andrés A El comercio hispano-ruso durante la etapa Putin / Rusia y España en los tiempos de turbulencia (Petr Yákovlev, coordinador). Moscú: ILA RAN, 2009.

⁴⁹⁶ Заявление для прессы по итогам российско-испанских переговоров. 9 февраля 2006 года. — <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/23426>

Таблица 5.1

Российско-испанская торговля товарами (млн евро)

Год	Экспорт	Импорт	Оборот	Сальдо
1995	1084	309	1393	+775
2000	2446	578	3024	+1868
2005	5190	1098	6288	+4092
2006	7424	1514	8938	+5910
2007	7891	2093	9984	+5798
2008	7493	2837	10330	+4656

Источник: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. – <http://www.comercio.mityc.es/>

Российско-испанская торговля характеризовалась определенной структурной стабильностью, что свидетельствовало о наличии сформировавшихся товарных потоков. Основной причиной опережающего роста российского товарного экспорта традиционно являлось увеличение объема поставок в Испанию минерального топлива (нефти и нефтепродуктов), на которое в целом приходилось более 80% экспорта России. Доля черных металлов составляла около 10%, занимая вторую позицию. На третьем месте находились цветные металлы (алюминий и никель) – порядка 2,5%. Далее следовали драгоценные и полудрагоценные камни, удобрения, пиломатериалы. Объем поставок машин и оборудования российского производства, включая различную аппаратуру и транспортные средства, хотя и увеличивался в абсолютном выражении, но относительно совокупного экспорта оставался на уровне 0,3%. В свою очередь, российский импорт испанских товаров был значительно более диверсифицированным. В первое десятилетие текущего столетия более 900 промышленных и сельскохозяйственных испанских компаний поставляли около 150 наименований продукции в Россию. В их числе: продовольственные товары (мясные и молочные продукты, вино, растительное мас-

ло, овощи и фрукты и т.д.), машины и оборудование, транспортные средства, электроприборы, строительные материалы и керамические изделия, мебель и другие товары для дома, одежда и обувь, металлы и металлоизделия, химические продукты⁴⁹⁷.

На фоне относительно высокой динамики двусторонней торговли сравнительно слабо развивалось российско-испанское инвестиционное сотрудничество, в котором участвовало ограниченное число компаний обеих стран. Хотя структура испанских инвестиций в России охватывала различные отрасли экономики, их размеры оставались незначительными. За период с 2003 по 2010 гг., по данным испанской статистики, их совокупный объем составил около 920 млн евро⁴⁹⁸. Являясь одним из главных мировых экспортеров капитала, Испания, по большому счету, оставалась в стороне от инвестиционного процесса в России. «Представляется, – отмечал российский эксперт Н.А. Школяр, – что испанские компании «не заметили» того инвестиционного бума, который был характерен на российском рынке в период экстремально высоких цен на энергоносители, и прошли мимо тех значительных инвестиционных возможностей, которые умело использовали инвесторы из Великобритании, Германии, Нидерландов, Франции, Италии и других развитых стран»⁴⁹⁹.

Попыткой закрепить успехи в торговле и одновременно оживить инвестиционное сотрудничество явился проект «Партнерство для модернизации», который был выдвинут российским и испанским руководством в 2009 г. и обозна-

⁴⁹⁷ Sánchez Andrés A., Shkolyar N., Teperman V. La internacionalización de la empresa española. Rusia. Madrid, 2008. P. 36, 37.

⁴⁹⁸ Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. – <http://www.comercio.mityc.es/>

⁴⁹⁹ Школяр Н.А. Российско-испанские торгово-экономические связи: институциональный аспект / Испания: время испытаний и нового выбора (отв. ред. П.П. Яковлев). М.: ИЛА РАН, 2009. С. 232-233.

чил несколько областей, в которых взаимодействие двух стран обещало принести ощутимые положительные результаты. Например, Испания проявила повышенный интерес к развитию сотрудничества в энергетической сфере, что объяснялось не только объемами импорта углеводородного сырья из России. За счет российских поставок обогащенного урана Испания покрывала 30% потребностей своих АЭС, вырабатывавших свыше 11% потребляемой местным рынком энергии. Испанские компании-лидеры энергетической отрасли – *Repsol*, *Ibedrola*, *Técnicas Reunidas* и другие – проявили готовность участвовать (и в ряде случаев участвовали) в реализации масштабных проектов на территории России, таких, как разработка новых месторождений углеводородов, строительство электростанций комбинированного цикла и заводов по сжижению природного газа, создание объектов ветряной энергетики, модернизация АЭС⁵⁰⁰.

Для Москвы и Мадрида было очевидно, что никакая модернизация не могла быть осуществлена без прорывов в сферах науки и образования. Эти области должны были привлечь максимальное внимание профессионалов обеих стран, но на практике было сделано крайне мало, что серьезно ослабило импульсы взаимодействия. Как и во многих других случаях, препятствием явилось почти полное отсутствие эффективно работающих межнациональных институтов.

Говоря конкретно, практическому воплощению концепции «*Партнерства для модернизации*» в отношениях между Россией и Испанией в решающей степени помешали следующие обстоятельства:

– не была создана прочная институциональная рамка торгово-экономического сотрудничества, подразумевающая под этим активно работающие двусторонние организации круп-

⁵⁰⁰ Яковлев П.П. Испания в мировой политике. М.: ИЛА РАН, 2011. С. 342-343.

ного бизнеса, многочисленные совместные предприятия, регулярные специализированные форумы и т.д.;

– власти не озаботились созданием финансовой базы производственного взаимодействия. На низком уровне оставались межбанковские связи, в обеих странах не открывались (за редким исключением, только подтверждавшим правило) филиалы и представительства кредитных учреждений государства-партнера, не был учрежден критически важный российско-испанский фонд инвестиций;

– не удалось должным образом интенсифицировать межрегиональные связи, хозяйственные отношения между отдельными российскими и испанскими регионами. Им не был придан структурированный и систематический характер: отсутствовали межрегиональные торговые палаты и работающие региональные представительства, почти не проводились промышленные выставки и встречи представителей деловых кругов, не осуществлялся обмен информацией об имеющихся коммерческих и инвестиционных возможностях;

– и главное: не стало приоритетом взаимодействие в сфере науки и высоких технологий, тогда как партнерство для модернизации требовало принципиально иного, значительно более прагматичного и нацеленного на результат характера научно-технического сотрудничества двух стран. Тем не менее, двусторонние связи в данной области не были ощутимо расширены и направлены на решение модернизационных задач⁵⁰¹.

Факты говорят о том, что России на удалось развернуть свою внешнеэкономическую машину в направлении системной реализации задач *«Партнерства для модернизации»*. Со своей стороны, испанский бизнес также в практическом плане слабо воспринял идеи сотрудничества с рос-

⁵⁰¹ Яковлев П.П. Россия и Испания на пути к «Партнерству для модернизации» // Международная экономика, 2011. № 6. С. 46-57.

сийскими партнерами в новых форматах, продолжал действовать в прежней парадигме, рассматривая Россию не как контрагента в инновационном технико-технологическом развитии, а как источник сырья и рынок сбыта готовой промышленной продукции. В результате в сфере российско-испанских экономических отношений не произошло качественных изменений, что явилось одной из причин заметного невооруженным глазом снижения интереса в Москве и Мадриде к «*Партнерству для модернизации*»⁵⁰².

В 2014 г. российско-испанские отношения заметно осложнились, что было связано с участием Мадрида в финансовых и торгово-экономических санкциях Евросоюза против России и с антисанкциями Москвы. Реальностью стало то, что Россия и Испания (в рамках коллективного Запада) оказались по разные стороны геополитических баррикад. Место уже ставшего привычным конструктивного политико-дипломатического диалога и дискурса о партнерстве в интересах модернизации заняли взаимные претензии и обвинения, до предела накалявшие и отравлявшие международную атмосферу, ограничивавшие возможности общеевропейского сотрудничества.

Возникшие негативные тренды (вкуче с осложнениями в глобальной экономике) пагубно сказались на динамике российско-испанской торговли. Объем взаимной торговли, достигнув своего исторического максимума в 2012 г. (свыше 8,2 млрд евро), в 2016 г. сократился на 52%. Еще больше (на 60%) снизился российский экспорт в Испанию (см. таблицу 5.2), что главным образом было связано как с «санкционной войной», так и с резким падением цен на нефть на мировых рынках.

⁵⁰² Yákovlev P.P. Rusia y España: de la Asociación estratégica al Partenariado para la modernización // Iberoamerica, 2011, Núm. 2. P. 47-67; España y Rusia frente a los nuevos desafíos globales (coordinador: Petr Yákovlev). Moscú, ILA RAN, 2016.

Таблица 5.2

Российско-испанская торговля товарами (млн евро)

Год	Экспорт	Импорт	Оборот	Сальдо
2009	2074	1633	3707	+441
2010	3048	2290	5338	+758
2011	4391	3083	7474	+1308
2012	4449	3821	8270	+628
2013	4538	3700	8238	+838
2014	3442	3267	6709	+175
2015	2414	2467	4881	-53
2016	1765	2235	4000	-470
2017	1956	2729	4685	-773
2018	2000	2877	4877	-877
2019	2286	2966	5252	-680

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development.
– https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

Но дело не только в огромных масштабах финансовых потерь. В российско-испанских отношениях стало наблюдаться макроэкономическое явление, известное как *отклонение торговли*: переориентация экспорта и импорта партнеров на другие международные рынки. Указанный контрпродуктивный эффект мог в дальнейшем помешать российским и испанским предприятиям выйти на прежние объемы товарообмена. Собственно говоря, так и произошло: до настоящего времени товарооборот далек от достигнутых ранее рекордных показателей.

В силу своей торговой специализации Испания оказалась в числе стран-членов Европейского союза, максимально пострадавших от российских контрсанкций. В 2015 г. такие товары как фрукты, овощи, рыба, мясо и молочные продукты почти полностью перестали импортироваться в Россию. Импорт машин и оборудования снизился на 24%, автомобилей – на 58%, фармацевтической продукции – на 65%. Под угрозой оказались и интересы в России испанских

производителей крайне востребованной на отечественном рынке промышленной продукции.

Заметное торможение наблюдалось и в сфере крайне важной для Мадрида российско-испанской торговли услугами. Если в период 2009-2013 гг. ее объем вырос в 3,5 раза (в основном за счет резко увеличившегося количества российских отдыхающих на курортах Испании), то в последующие годы произошло сокращение как экспорта, так и импорта услуг (см. таблицу 5.3).

Таблица 5.3

Россия – Испания: торговля услугами (млн евро)

Год	Экспорт	Импорт	Объем	Сальдо
2009	157	768	925	-611
2010	206	1242	1448	-1036
2011	246	1718	1964	-1472
2012	205	2203	2408	-1998
2013	278	2924	3202	-2646
2014	274	2674	2948	-2400
2015	225	1779	2004	-1554
2016	249	1639	1888	-1390
2017	243	2048	2291	-1805

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development.
– https://www.trademap.org/Country_SelServiceCountry_TS.aspx?nvpm=

Можно констатировать, что западные санкции и российские контрсанкции вызвали ощутимый дискомфорт в деловых сообществах России и Испании, отрицательно сказались на динамике развития двусторонней торговли, поставили под вопрос целый ряд совместных проектов в инвестиционной области.

Снижение интенсивности торгово-экономических обменов с Россией не могло не встревожить испанские деловые круги. Убедительным свидетельством этому стал визит в Москву в декабре 2014 г. Карлоса Эспиносы де Лос Монтерос – высокого представителя государственной программы

по продвижению позитивного имиджа Испании за рубежом («Марка Испании»). В ходе пребывания в российской столице К. Эспиноса имел контакты с испанскими предпринимателями, работающими в России, а также посетил МИД РФ, Министерство сельского хозяйства, Федеральное агентство по туризму и другие ведомства. Подводя итоги своим встречам в Москве, высокопоставленный испанский деятель заявил: «Мы входим в ЕС и поддерживаем принимаемые странами-членами решения. Но мы активно участвуем в дебатах и, если говорить о санкциях, находимся в числе тех стран, кто верит: от санкций нет никакого позитива». И далее: «Наша первая задача – остановить гонку санкций и контрсанкций, не допустить новых. Вторая цель – попытаться найти компромиссные решения, которые позволили бы оставить санкции в прошлом»⁵⁰³.

С целью предотвратить обвальное падение взаимного товарооборота в апреле 2015 г. в Мадриде было заключено соглашение о сотрудничестве между Торговой палатой Испании и Торгово-промышленной палатой РФ, практическая реализация которого позволила сохранить практику проведения российско-испанских деловых форумов.

Давая общую оценку климату в отношениях между Москвой и Мадридом, можно отметить, что многих представителей деловых и экспертных кругов Испании не устраивает *игра с нулевой суммой*, стремление выступать с конфронтационных позиций. Те испанские аналитики, которые хорошо знают реалии двустороннего взаимодействия, прямо указывают в своих работах на безотлагательную необходимость оздоровить международную атмосферу в Европе и сделать ставку на сотрудничество, а не на соперничество. В частности, профессор Университета Валенсии Антонио Санчес Андрес в многочисленных публикациях и

⁵⁰³ «Наша первая задача – остановить гонку санкций и контрсанкций». 02.12.2014. – <http://www.kommersant.ru/doc/2623656?isSearch=True>

выступлениях доказывает, что в российско-испанских (и шире: в российско-европейских) отношениях единственно разумной и реалистичной представляется парадигма сотрудничества, в рамках которой возможно сглаживать имеющиеся разногласия и расширять взаимовыгодные обмены⁵⁰⁴. В этой же линейке – инициативы предпринимательских кругов двух стран, направленные на сохранение, и, по возможности, наращивание деловых контактов в самых различных форматах.

Приверженцы здравого смысла и сторонники продолжения испано-российского торгово-экономического сотрудничества указывали на живые примеры его взаимовыгодного характера. В частности, несмотря на негативные последствия санкций и девальвацию рубля (валютный кризис 2014 г.), одна из крупнейших испанских корпораций и мировой лидер ритейла *Inditex* (владелица популярных марок *Zara*, *Bershka*, *Massimo Dutti*, *OYSHO* и др.) продолжала рассматривать российский рынок в качестве одного из важнейших. По состоянию на начало 2020 г. в России было свыше 550 торговых точек этой группы⁵⁰⁵. Принципиально важно и то, что в начале 2015 г. российская железнодорожная транспортная система впервые стала использоваться для транспортировки коммерческих грузов между Испанией и Китаем, что принесло ощутимую материальную выгоду всем трем странам⁵⁰⁶.

Знаковое событие произошло в апреле 2016 г., когда в Торгово-промышленной палате РФ состоялось организационное заседание Комитета предпринимателей Россия – Испания (впоследствии – Российско-Испанский Деловой Со-

⁵⁰⁴ Sanchez Andres A. Política comercial de la Unión Europea y sanciones a Rusia // Cuadernos económicos de ICE. Madrid, 2016. N 91. P. 223-240.

⁵⁰⁵ INDITEX. – http://www.inditex.com/en/our_group/international_presence

⁵⁰⁶ Carbajosa A. Sale de Madrid el primer tren piloto rumbo a China // El País, 30.1.2015.

вет, РИДС). Авторы этой инициативы, в своем большинстве крупные отечественные промышленники, подчеркивали, что основная задача комитета – содействие российским предприятиям и организациям в поиске партнеров на испанском рынке, а также проработка бизнес-проектов в области торговли и инвестиций, организации выставочных и других деловых мероприятий. На пост главы комитета был избран председатель Правления ОАО «НОВАТЭК» Л.В. Михельсон.

Все это говорило о том, что даже в условиях «войны санкций» оставались реальные возможности продвинуть вперед российско-испанские торгово-экономические отношения, в частности, через сближение бизнес-структур двух стран и взаимное переплетение предпринимательских капиталов.

Геополитические и геоэкономические потрясения второй половины 2010-х годов (в том числе: внешнеэкономический «Эффект Трампа», Brexit, сирийский международный конфликт, миграционный кризис в Европе и многое другое) привнесли дополнительные деструктивные коннотации в общий контекст российско-испанских межгосударственных отношений, ослабили механизмы политического взаимодействия, что выдвинуло на передний план торгово-экономическую прагматику. Заинтересованные в продолжении делового сотрудничества, представители российского и испанского бизнеса начали изыскивать способы адаптации к изменившимся и более сложным условиям работы, по существу, менять парадигму взаимодействия с целью поддерживать «котировку акций» российско-испанских экономических отношений, а на ряде направлений (в рамках возможного) – добиваться определенных положительных подвижек⁵⁰⁷.

⁵⁰⁷ Yákovlev P.P. La globalización 3.0 y su impacto en España y Rusia // Iberoamérica, 2017. Núm. 3. P. 5-28.

С российской стороны, важную роль может сыграть взятый властями курс на создание механизмов эффективной государственной поддержки (в том числе, кредитно-финансовой) экспорта высокотехнологичной отечественной продукции на испанский рынок. На данном направлении положительно проявило себя Агентство по страхованию экспортных кредитов – ЭСКАР, которое, например, организовало финансирование выхода на испанский рынок компании *IntelMet Technologies*, работающей в металлургической промышленности. Другой пример – уникальные с технической точки зрения железнодорожные составы всемирно известной испанской компании *Talgo*, в настоящее время обслуживающие линии Москва – Берлин и Москва – Нижний Новгород⁵⁰⁸.

Одновременно, возросла актуальность инвестиционного взаимодействия. Это – перспективное направление, учитывая возросшую значимость для экономики Испании внешнеэкономических связей. Накопленный опыт показывает, что наиболее вероятными отраслями для испанских капиталовложений в России являются: транспорт и инфраструктура; энергетика; агроиндустриальный комплекс; строительные материалы; химическая промышленность; текстиль и модная одежда; автомобильные запчасти; оборудование для пищевой промышленности; деревообработка. Для российских предпринимателей в Испании интерес представляют инвестиции в недвижимость; строительство; гостиничный и ресторанный бизнес, сферу розничной торговли. Подтверждением этому стало приобретение в 2019 г. крупной сети испанских супермаркетов *Dia* инвестиционной компанией

⁵⁰⁸ Yákovlev P.P. Rusia – España: las relaciones económico-comerciales // Iberoamérica, 2020. Núm. 3. P. 194-215.

LetterOne, контролируемой российским финансовым магнатом М.М. Фридманом⁵⁰⁹.

В апреле 2018 г. по приглашению испанской стороны состоялся рабочий визит в Мадрид представительной делегации министерства транспорта РФ во главе с руководителем этого ведомства М.Ю. Соколовым. Основными пунктами программы визита стали переговоры с министром развития Испании Иньиго де ла Серной и участие в заседании рабочей группы по транспорту, созданной в рамках Межправительственной смешанной российско-испанской комиссии по экономическому и промышленному сотрудничеству. По результатам обмена мнениями, обе стороны констатировали высокий уровень существующего взаимодействия в транспортной сфере и наметили ряд совместных проектов, которые могут быть реализованы в среднесрочной перспективе. В ходе визита министр М.Ю. Соколов посетил завод высокоскоростных поездов компании *Talgo* – многолетнего партнера ОАО «РЖД», где ознакомился с последними разработками испанских инженеров⁵¹⁰.

В конце августа 2019 г. в России с рабочим визитом побывал исполняющий обязанности министра экономического развития Испании и видный деятель правящей социалистической партии Хосе Луис Абалос. В испанских деловых кругах его приезд в Москву расценили как свидетельство твердого намерения официального Мадрида искать пути улучшения отношений с РФ. «Уверен, – подчеркнул президент *Talgo* Карлос де Паласио Ориоль, – что испанские вла-

⁵⁰⁹ Fridman, el dueño ruso de Dia, maniobra con Goldman Sachs para tomar el control de la cadena de supermercados // *El Economista*, 5.02.2019.

⁵¹⁰ De la Serna se reúne con su homólogo ruso para analizar posibles oportunidades de cooperación en el transporte y las infraestructuras. 09.04.2018. – <http://www.fomento.gob.es/MFOMBPrensa/>

сти поступают правильно, добиваясь взаимопонимания с Россией»⁵¹¹.

На привлечение в российскую экономику испанских инвесторов в значительной мере направлена деятельность торгового представительства РФ в Испании. 17 мая 2018 г. при его поддержке в Торговой палате Испании состоялся деловой форум «Новые тренды в индустриальных проектах России: региональные возможности», на котором испанские предприниматели были проинформированы о российской системе поддержки иностранных инвестиций. Кроме того, торговый представитель Г.И. Курочкина провела презентацию кандидатуры города Екатеринбурга в международном конкурсе на право проведения Всемирной универсальной выставки «ЭКСПО» в 2025 году⁵¹².

Буквально в тот же день (что указывает на высокую интенсивность двусторонних экономических связей) на базе Клуба Торговой палаты Мадрида была проведена Российско-Испанская Биржа деловых контактов, организованная Иберо-Российским Бизнес-Альянсом (ACIR) при участии ООО «Деловая Россия» и Российско-Испанского Делового Совета. В мероприятии приняли участие российские и испанские компании малого и среднего бизнеса, занятые в таких сферах, как недвижимость, строительство, медицина, фармацевтика, и заинтересованные в установлении прямых деловых контактов с зарубежными партнерами⁵¹³.

⁵¹¹ Ministro de Fomento en funciones español visita el taller de Talgo en Moscú. 27.08.2019. – <https://mundo.sputniknews.com/economia/>

⁵¹² 17 мая 2018 г. в Торговой Палате Испании состоялся деловой форум «Новые тренды в индустриальных проектах России: региональные возможности», организованный при поддержке Торгпредства России в Испании. 21.05.2018. – <http://spain.ved.gov.ru/ru/news/64529>

⁵¹³ 17 мая 2018 г. в г. Мадриде была проведена Российско-Испанская Биржа деловых контактов. 21.05.2018. – <http://spain.ved.gov.ru/ru/news/64531>

Прорывной характер в сфере двустороннего энергетического партнерства носило начало поставок в Испанию (июнь 2018 г.) российского сжиженного природного газа (СПГ). Это стало возможным благодаря заключению долгосрочного контракта ПАО «НОВАТЭК» и испанской компанией *Gas Natural Fenosa*, предусматривающего ежегодные отгрузки СПГ в объеме 2,5 млн т в течение 24 лет. А в апреле 2019 г. «НОВАТЭК» подписал необязывающие Базовые условия соглашения о поставках СПГ с корпорацией *Repsol*⁵¹⁴. В случае реализации данной договоренности, российская компания станет крупным игроком на испанском энергетическом рынке, что может придать импульс всему комплексу двусторонних торгово-экономических связей.

В последние годы озабоченность деловых кругов России и Испании вызывают негативные тренды, которыми отмечена ситуация, складывающаяся в мировом хозяйстве. Прежде всего, речь идет о расшатывании международно-правового фундамента торгово-экономического взаимодействия, нарастании глобальной нестабильности и неустойчивости, углублении недоверия между партнерами. Вопреки здравому смыслу и коренным интересам большинства стран мира, включая Россию и Испанию, «правилом» в международных экономических отношениях становятся односторонние ограничительные меры, протекционистские барьеры, всё новые рычаги санкционного давления, попытки развязать торговые, технологические и валютные войны. Инициатором таких действий выступила администрация Д. Трампа. Можно сказать, что с ее подачи в сферу многосторонних торгово-экономических связей вторглись политические расчеты и нерыночные методы ведения бизнеса. В результате в мировой экономике наблюдается повышенная волатильность товарных и финансовых рынков, происходит

⁵¹⁴ «НОВАТЭК» заключил соглашение на поставку СПГ с проекта «Арктик СПГ 2». 2 апреля 2019. – <http://www.novatek.ru/ru/press/releases/>

ужесточение конкурентной борьбы, международная торговля превращается в заложницу геополитических амбиций⁵¹⁵.

По мнению известного испанского экономиста и военного эксперта Хесуса Нуньеса Вильверде, политика Белого дома – «симптом глобальной дезориентации»⁵¹⁶. И такая оценка далеко не случайна, поскольку под воздействие протекционистских санкций США попали и многие испанские компании, экспортирующие на американский рынок разнообразную аграрную и промышленную продукцию стоимостью около 13 млрд евро в год. В самом начале октября 2019 г. Д. Трамп объявил о планах введения таможенных пошлин в размере 10 и 25% на товары из стран Европейского союза, включая Испанию. В результате в зоне риска оказались испанские производители компонентов для авиационной техники, а также широкого спектра сельхозпродукции: оливок и оливкового масла, виноградного вина и других алкогольных напитков, сыров, сливочного масла, свинины, цитрусовых. Всё это – важные для страны экспортные продукты. Не случайно американский посол в Мадриде был вызван в испанский МИД, где ему было указано на недружественный характер действий Вашингтона⁵¹⁷.

Таким образом, в российско-испанских отношениях открылось новое направление взаимодействия: противостояние попыткам переформатировать сложившуюся систему международных торговых связей, подчинить их развитие преимущественным интересам одного государства – Соединенных Штатов.

⁵¹⁵ Яковлев П.П. Глобальный мир на пороге торговых войн // Перспективы. Электронный журнал, 2018. № 1 (13). С. 6-20.

⁵¹⁶ Núñez Villaverde J.A Trump como síntoma del desnorte global. 5.10.2020. – <https://blog.realinstitutoelcano.org/trump-como-sintoma-del-desnorte-global/>

⁵¹⁷ Portillo J., Salges L. Los aranceles de EE UU gravan exportaciones españolas por valor de más de 1.000 millones // Cinco Días, 3.10.2019.

Неожиданно прилетевший «черный лебедь» – COVID-19, оказав негативное воздействие на ход социально-экономического развития Российской Федерации и Королевства Испании, радикально затруднил и продвижение вперед на треке двусторонних связей. На фоне ухудшения состояния мировой экономики и торговли обе страны глубоко «погрузились» в решение неотложных внутренних проблем, связанных с противодействием эпидемии коронавируса. В результате в период пандемии снизилась интенсивность дипломатического диалога, сократился оборот внешнеторгового обмена, спикировало (почти до нулевых отметок) количество туристов, *Inditex* впервые за все время работы в России сократил число своих торговых точек и т.д. Конечно, все основные эффекты и долгосрочные последствия коронакризиса еще предстоит всесторонне проанализировать (это – задача будущих научных исследований), но уже сейчас ясно, что в российско-испанских отношениях наступает новая непростая эпоха, требующая определенного переосмысления приоритетов и внесения субстантивных корректив.

* * *

Накопленный опыт многих десятилетий сотрудничества России и Испании указывает на то, что будущее российско-испанских политических, научно-технических и торгово-экономических связей должны определять такие основополагающие факторы, как прагматизм, обоюдный учет интересов друг друга, взаимная выгода и широкая объединительная повестка, открывающая новые горизонты заинтересованным общественным силам и предпринимательским кругам обеих стран. В ключевой экономической области, как представляется, необходимо наращивать государственное содействие предсказуемому ведению бизнеса, углублению российско-испанских деловых отношений в новых перспективных отраслях, связанных, в частности, с преодолением последствий

коронавирусной эпидемии. На наш взгляд, такой подход широко востребован и остро необходим.

Не менее востребована и гармонизация интеграционных процессов, в которых участвуют Россия (Евразийский экономический союз) и Испания (Европейский союз), развитие контактов в многостороннем формате. Конечно, в условиях нынешней «санкционной войны», периодически возникающей угрозы введения новых рестриктивных мер, бесконечных взаимных упреков (часто надуманных и безосновательных) такое пожелание может показаться чересчур оптимистичным, если не благодушным. Но, по гамбургскому счету, формирование *Большого Евразийского партнерства* – широкого интеграционного контура от Атлантики до Тихого океана – отвечает базовым интересам РФ и ЕС, России и Испании и должно стать безусловным приоритетом их взаимодействия, создания *механизмов взаимосвязанности*. Как отмечал министр иностранных дел Российской Федерации С.В. Лавров, «недалековидно сдерживать объединительные процессы, а тем более отгораживаться друг от друга. Было бы ошибкой отвергать очевидные стратегические преимущества общего евразийского региона в нынешнем все более конкурентном мире»⁵¹⁸.

По мнению российского политического руководства, «интеграция интеграций» на огромном пространстве Евразии позволит устранить барьеры на пути товаров, услуг, рабочей силы и капиталов, а тем самым – обеспечит ускорение развития национальных экономик стран-участниц этого процесса. По существу, такая стратегия способна открыть широкие перспективы для развертывания российско-испанского торгового, экономического и финансового сотрудничества в отраслях, представляющих приоритетный

⁵¹⁸ Лавров С.В. Мир на перепутье и система международных отношений. – <https://globalaffairs.ru/global-processes/Mir-na-perepute-i-sistema-mezhdunarodnykh-otnoshenii-buduschego-20198>

интерес для обеих стран. Но для максимально полной реализации имеющихся возможностей необходимо отделить политику от экономики, убрать тормоз санкций и контрсанкций, вернуться в режим нормального межгосударственного хозяйственного взаимодействия.

Ключевой тезис:

Накопленный Россией и Испанией опыт указывает на то, что будущее российско-испанских политических и экономических связей должны определять основополагающие факторы: прагматизм, взаимная выгода и широкая объединительная повестка, открывающая новые горизонты обеим странам. Одновременно необходимо наращивать государственное содействие предсказуемому ведению бизнеса, углублению российско-испанских деловых отношений – фундаменту двустороннего сотрудничества.

Глава 5.2. Динамика российско-португальских отношений

Апрельская революция 1974 г. в Португалии не только изменила траекторию внутреннего социально-политического и экономического развития страны, открыв перед португальской нацией принципиально новые возможности, но и радикально расширила горизонты международного взаимодействия⁵¹⁹. Одним из значимых партнеров в системе внешнеполитических и внешнеэкономических связей Португалии стал Советский Союз, а затем – Российская Федерация. Несмотря на многие сложности и проблемы последнего времени, российско-португальские отношения, основанные на взаимной заинтересованности, сохраняли положительную динамику. Прежде всего, это относится к торгово-экономическому сотрудничеству двух государств.

Становление и развитие двустороннего взаимодействия

Дипломатические отношения между Санкт-Петербургом и Лиссабоном были установлены в полном объеме в 1779 году⁵²⁰. После провозглашения республиканского правления в Португалии в 1910 г. Российская империя официально признала новое правительство, в то время как португальские власти после революции 1917 г. в России отказались от подобного шага. События, связанные с революциями в обеих странах, образование СССР и консолидация авторитарного антикоммунистического режима Антониу Салазара в Португалии более чем на полвека лишили оба государства

⁵¹⁹ Яковлев П.П., Яковлева Н.М. Португалия: результаты постреволюционных трансформаций // Мировая экономика и международные отношения, 2019, т. 63, № 10. С. 78-88.

⁵²⁰ Da história do desenvolvimento das relações entre a Rússia e Portugal. – <http://www.embrussia.ru/node/68>

возможностей полноценного общения и сотрудничества. Дипломатические отношения отсутствовали, официальные контакты были заморожены. Время от времени совершались лишь небольшие торговые сделки через посредничество третьих стран, поддерживались гуманитарные связи. Длительная полоса политического отчуждения завершилась только в 1974 г. после «Революции гвоздик», произошедшей 25 апреля. Уже 9 июня 1974 г. Москва и Лиссабон восстановили дипломатические отношения, заключили соглашения о воздушном сообщении, экономическом взаимодействии, открыли торговые представительства. В 1974-1975 гг. был подписан ряд важных документов, положивших начало формированию юридической базы межгосударственного сотрудничества⁵²¹.

В годы существования СССР в двусторонних отношениях превалировали факторы геополитического или идеологического порядка. Членство Португалии в НАТО и Европейских сообществах обязывало Лиссабон строить отношения с Москвой в контексте общих переговорных процессов указанных международных объединений и с учетом позиции союзников. Это нередко затрудняло налаживание конструктивного диалога, вынуждая партнеров рассматривать друг друга через призму глобального противостояния двух враждебных общественно-политических систем. Но в то же время надо признать, что между двумя странами никогда не было острых, серьезных разногласий и открытых конфликтов, хотя каждая историческая эпоха мирового развития наложила свой особенный отпечаток на траекторию российско-португальских связей⁵²².

⁵²¹ Российско-португальские отношения. — <http://www.mid.ru/ru/maps/pt/?currentpage=main-country>

⁵²² Яковлева Н.М. Три опоры российско-португальских отношений // Мировая экономика и международные отношения, 2017, т. 61, № 10. С. 66-75.

26 декабря 1991 г. правительство Португальской Республики (как и правительства других стран Объединенной Европы) признало Российскую Федерацию государством-продолжателем СССР, а в 1994 г. между Португалией и РФ был подписан бессрочный *Договор о дружбе и сотрудничестве*, определивший правовые рамки двусторонних отношений в новых исторических условиях и заложивший фундамент, на котором строилось здание российско-португальского политико-дипломатического, торгово-экономического и культурно-гуманитарного взаимодействия. Свидетельством «взаимного притяжения» России и Португалии явился беспрецедентно интенсивный обмен визитами на высшем политическом уровне в первые десятилетия текущего столетия. В 2004-2010 гг. президенты РФ четырежды посещали Лиссабон, а главы португальского государства и правительства в 2001-2018 гг. десять раз находились с официальными миссиями в российской столице.

Вместе с тем, разрушительные эффекты мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг., а также события в Крыму и вокруг Украины, придавшие *стрессовый импульс* отношениям Российской Федерации с коллективным Западом, не могли не сказаться негативным образом на динамике российско-португальских двусторонних связей. Оставаясь (в основных чертах) в русле согласованного подхода Европейского союза, официальный Лиссабон ощутимо снизил интенсивность двусторонних контактов. В развитии политико-дипломатического и торгово-экономического взаимодействия Португалии с Россией возникла своего рода *цезура* (пауза), явно не отвечающая глубинным национальным интересам двух стран⁵²³.

Яркой иллюстрацией сложившегося положения дел может служить динамика российско-португальской товарной

⁵²³ Испания и Португалия в эпоху трансформаций (отв. ред. Н.М. Яковлева). М.: ИЛА РАН, 2017. С. 286-288.

торговли. Если в 2003-2007 гг. объем товарооборота вырос в 8 раз и приблизился к отметке 1,2 млрд евро, то в 2008-2009 гг. произошло его обвальное падение, причем, за счет более чем 10-кратного уменьшения российского экспорта: с 991 до 95 млн евро (португальский экспорт продолжал расти). В результате торговый баланс для России стал сводиться с дефицитом, тогда как раньше этот показатель был стабильно положительным (см. таблицу 5.4).

Таблица 5.4

Россия – Португалия: торговля товарами (млн евро)

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Объем	260	180	144	526	986	1104	1151	358	268
Экспорт	237	144	105	472	914	989	991	142	95
Импорт	23	36	39	54	72	115	160	216	173
Сальдо	+214	+108	+66	+418	+842	+874	+831	-74	-78

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. –https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

Приход к власти в Португалии новых политических акторов в результате прошедших в 2015-2016 гг. парламентских и президентских выборов (формирование правительства социалистов и избрание на пост президента авторитетного политика Марселу Ребелу де Соузы, сторонника сотрудничества с Россией)⁵²⁴ помог разблокировать ситуацию и вывести российско-португальские отношения из образовавшегося тупика. Своеобразный прорыв на дипломатическом уровне произошел в июле 2016 г., когда в Москву с официальным визитом прибыл министр иностранных дел Аугушту Сантуш Силва, который на встрече с главой рос-

⁵²⁴ Яковлева Н.М. Португалия в поисках «нового времени» // Латинская Америка, 2016. № 6. С. 38-49.

сийского дипломатического ведомства С.В. Лавровым разъяснил позицию португальских властей относительно отношений с Россией. Признавая необходимость выполнения своей страной решений Евросоюза, А. Сантуш Силва высказался в пользу проведения взаимовыгодной политики в области культуры и в сфере туризма, а также поднял вопрос о необходимости принятия нового рамочного соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве⁵²⁵. Тем самым, выражая солидарность с позицией сохранения финансово-экономических санкций в отношении РФ (хотя и сомневаясь в их эффективности), Лиссабон выступил за прогресс в двусторонних отношениях, развитие политического диалога и поиск сфер взаимного интереса и сотрудничества.

В соответствии с традиционными принципами португальской политики, в том числе и внешней, правительство социалистов, возглавляемое премьер-министром Антониу Коштой, целенаправленно искало способы избежать нежелательных радикальных сценариев, в меру возможностей пыталось уклониться от курса на конфликт с Россией и, по сути, присоединилось к странам, практикующим *«двухколейный подход»* в отношениях с Москвой. Иными словами, Лиссабон брал на вооружение формулу *«мы согласны не соглашаться»*, позволяющую совместно продвигаться вперед на тех направлениях, где существует взаимопонимание и общая заинтересованность, и не педалировать *«конфликтотогенные темы»*. По уверению А. Кошты, Португалия дипломатично отказывалась *«зацикливаться на санкционной теме»* и поддерживать идею введения новых санкций, а была готова *«перейти к созидательной фазе»* взаимодействия с

⁵²⁵ Portugal e Rússia vão renovar acordo de colaboração económica. – <https://www.publico.pt/2016/07/19/politica/noticia/portugal-e-russia-concluem-este-ano-novo-acordo-de-cooperacao-economica-1738736#gs.KCLndErG>

Российской Федерацией⁵²⁶. Эта достаточно взвешенная позиция португальских властей явилась ключевой для дальнейшей судьбы российско-португальских отношений.

Прошедшие в конструктивном ключе переговоры министров иностранных дел обеих стран стали отправной точкой в развертывании интенсивного межведомственного диалога, подтвержденного подписанием в 2016 г. *Меморандума о взаимопонимании для установления взаимных политических консультаций*. «Соглашение об этом механизме ежегодного обмена мнениями и взаимных консультаций является важным шагом на пути к поддержанию диалога на более регулярной основе и платформой для укрепления взаимопонимания с тем, чтобы изучить области, в которых мы могли бы сотрудничать с целью создания мостов и содействовать общему миру и стабильности», – оценил важность документа в интервью ТАСС А. Сантуш Силва⁵²⁷.

Параллельно с достижением политических договоренностей наблюдалось быстрое оживление деловых контактов. Особый вклад внесла совместная Межправительственная комиссия по экономическому и техническому сотрудничеству (МПК), возобновившая работу после длительного перерыва. На пятом заседании в Лиссабоне (июнь 2016 г.) члены комиссии пришли к выводу о необходимости активизации сотрудничества в таких областях, как строительство, сельское хозяйство и высокие технологии. Специально отмечалось, что особенно благоприятные перспективы открываются в области сельского хозяйства: Россия, по мнению португальских экспертов, способна значительно нарастить поставки зерна в Португалию, португальцы – увеличить экспорт вина, оливкового масла, пробки и ряда других товаров.

⁵²⁶ Portugal contra novas sanções à Rússia // Diário de Notícias, Lisboa, 21.10.2016.

⁵²⁷ Глава МИД Португалии: мы надеемся на возобновление устойчивых отношений между РФ и ЕС. – <https://tass.ru/interviews/5825843>

К этой продукции, востребованной на отечественном рынке, был проявлен заметный интерес со стороны российской делегации. Тогда впервые в практике двусторонних деловых отношений в португальскую столицу прибыла крупная группа российских предпринимателей, начавших переговоры по конкретным торгово-экономическим проектам⁵²⁸.

В 2017-2018 гг. произошли новые позитивные подвижки в двусторонних отношениях. Об этом свидетельствовала смена глав посольств обеих стран. Сначала Лиссабон прислал в Москву опытного дипломата Паулу Визеу Пинейру, ранее уже работавшего в России (в 1998-2000 гг.). Во время визита нового посла в МИД РФ были рассмотрены вопросы дальнейшего развития российско-португальских связей в различных областях – политического диалога и консультаций, инвестиционного и экономического сотрудничества, в области культуры и туристических обменов⁵²⁹.

Затем, в июне 2018 г. в Лиссабоне сменилось руководство российской дипломатической миссии. Десятым⁵³⁰ (всего с 1974 г. до того момента нашу страну в Португальской республике представляли десять послов) Чрезвычайным и Полномочным послом стал опытный дипломат М.Л. Камынин, много лет работавший в странах Латинской Америки (в Мексике и на Кубе) и Испании. Вступая в должность, М.Л. Камынин обозначил понимание собственной миссии в Португалии, заявив: «Приоритетные задачи в качестве российского Посла вижу в выведении на новый уровень двустороннего политического диалога, обмена мнениями по

⁵²⁸ Российская делегация во главе с Владимиром Пучковым приняла участие в 5-м заседании Комиссии по экономическому, промышленному и техническому сотрудничеству между Россией и Португалией. – <http://www.mchs.gov.ru/dop/info/smi/news/item/32791412>

⁵²⁹ Новый посол Португалии в Москве передал копии верительных грамот в МИД РФ. – <https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/4561335>

⁵³⁰ Embaixadores anteriores da Rússia y da URSS em Portugal. – <http://www.embrussia.ru/node/1111>

насушным вопросам европейской и мировой повесток дня, активизации межпарламентских контактов, в поиске новых областей практического взаимодействия в торгово-экономической и инвестиционной областях, а также, конечно, в продвижении культурной составляющей нашего сотрудничества»⁵³¹.

На 6-м заседании МПК, состоявшемся в сентябре 2017 г. в Казани, участники обсудили весь комплекс двусторонних торгово-экономических отношений, конкретные программы сотрудничества. В качестве новых перспективных направлений взаимодействия были определены проекты в области строительства автодорог, сельского хозяйства, защиты окружающей среды, гражданской авиации, высоких технологий и инноваций, а также в области сертификации товаров для выхода российской продукции на рынки Европейского союза и португалоязычных стран (Бразилия и государства Африки, входящих в СПЛП). Подписание в столице Татарстана нового базового *«Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Португальской Республики об экономическом и техническом сотрудничестве»*, заменившего аналогичный документ 1987 г., явилось важным шагом вперед на пути совершенствования договорно-правовой базы двусторонних российско-португальских отношений.

В феврале 2018 г. с целью проведения политических консультаций Москву вновь посетил А. Сантуш Силва. В Комментариях Департамента информации и печати МИД России в связи с визитом отмечалось, что «благодаря совместным усилиям удалось преодолеть некоторое снижение интенсивности политических контактов, а также в целом активизировать двусторонние связи по отдельным направ-

⁵³¹ Embaixador da Federação da Rússia na República Portuguesa. – <http://www.embrussia.ru/embaixador>

лениям»⁵³². При обсуждении международной повестки португальский министр зафиксировал факт принадлежности России и Португалии «к разным геополитически пространствам», но подчеркнул, что его правительство не считает данное обстоятельство непреодолимым препятствием и нацелено на проведение «сбалансированной внешней политики»⁵³³. Это, на наш взгляд, следовало понимать, как готовность португальской стороны к дальнейшим шагам, направленным на развитие двусторонних связей.

Свой весомый вклад в дело активизации двустороннего диалога внес президент Португалии М. Ребелу де Соуза, прибывший в Москву на чемпионат мира по футболу. 20 июня 2018 г. состоялась его встреча с президентом В.В. Путиным. Налаживание личных контактов глав государств, как подтверждает практика, имеет первостепенное значение для развития межгосударственного диалога, в то время как долгое отсутствие обмена официальными визитами служит верным индикатором отсутствия обоюдного интереса к сотрудничеству, либо свидетельствует о серьезных разногласиях по ключевым вопросам. Доказательством улучшения двусторонних отношений стал первый за последнее десятилетие визит С.В. Лаврова в Лиссабон в конце ноября 2018 г. В ходе визита министр встречался с коллегой А. Сантушем Силвой и президентом М. Ребелу де Соузой. Обсуждались двусторонние отношения, разногласия Российской Федерации с Евросоюзом и актуальные проблемы текущей между-

⁵³² Комментарий Департамента информации и печати МИД России в связи с визитом Министра иностранных дел Португалии А. Сантуша Силвы в Российскую Федерацию. – http://www.mid.ru/ru/maps/pt/-/asset_publisher/iSE6MyqwOykQ/content/id/3090915

⁵³³ Игра не в одни ворота. – <https://rg.ru/2018/11/25/sergej-lavrov-vpervye-za-desiat-let-posetil-s-vizitom-portugaliuu.html>

народной жизни, в частности в таких регионах как Ближний Восток, Африка и Латинская Америка⁵³⁴.

В декабре 2018 г. в Москве состоялось 7-е заседание МПК. К этому моменту в составе МПК работали четыре рабочие группы – по торговле и инвестициям, по сельскохозяйственным и продовольственным товарам, по гражданской защите и ликвидации чрезвычайных ситуаций, по туризму⁵³⁵. Наименование комиссий четко отражало структуру и основные направления современного взаимодействия двух стран. Свидетельством повышения статуса и значимости работы МПК стало назначение тогдашнего министра экономического развития Российской Федерации М.С. Орешкина председателем российской части комиссии. Португалия также была представлена министром экономики Алвару Сиза Виейра. Стороны согласовали дорожную карту по активизации российско-португальского торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества, являющуюся механизмом практической реализации Соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве между правительствами России и Португалии, подписанного 20 сентября 2017 года в Казани, и направленного на реализацию конкретных проектов, представляющих взаимный интерес⁵³⁶.

Подводя баланс деятельности МПК во второй половине 2010-х годов, следует отметить, что проведение трех заседаний в течение трех лет (2016-2018 гг.) явилось безусловным достижением по сравнению с предыдущим периодом (четыре заседания за десять лет) и очевидным доказатель-

⁵³⁴ MNE da Rússia em Lisboa para discutir relações bilaterais // Diário de Notícias, 23.11.2018.

⁵³⁵ Структура и график проведения заседаний межправительственных комиссий. – http://www.ved.gov.ru/at_mpk/

⁵³⁶ Sobre a 7a. sessão da Comissão de Cooperação Económica y Técnica entre a Rússia y Portugal. – <http://www.embrussia.ru/node/1089>

ством заинтересованности обеих сторон в придании дополнительного импульса развитию экономического взаимодействия и наращиванию взаимной торговли.

В фокусе внимания торговля и туризм

После кризисного провала в двусторонней торговле в 2008-2009 гг. товарообмен между Россией и Португалией стал восстанавливаться и в 2013 г. практически вышел на докризисный уровень. Однако повышенная турбулентность на мировых рынках, в частности, обвал цен на нефть (основной товар российского экспорта) в 2014 г. вновь обозначила отчетливый понижательный тренд, который был преодолен в 2016 году. В этот же год российским экспортерам удалось добиться положительного сальдо в торговле с португальскими партнерами, переломив таким образом, сложившуюся в 2008-2015 гг. отрицательную для себя тенденцию. В конечном итоге в 2010-2019 гг. двусторонняя торговля выросла в 2,7 раза, причем в 2017 г. был побит установленный в докризисном 2007 г. рекорд по товарообороту и достигнут максимальный в истории объем (1274 млн евро). Тем самым, по сравнению с 2009 г. этот показатель вырос в четыре раза, а положительное для Российской Федерации сальдо торгового баланса достигло также рекордных 431 млн. евро (см. таблицу 5.5).

Анализируя товарную номенклатуру российско-португальской торговли, отметим, что во втором десятилетии XXI в. Россия поставляла в Португалию следующую продукцию: минеральное топливо, прежде всего, нефть и продукты ее перегонки; битуминозные вещества; минеральные воски; черные металлы; удобрения; каучук, резину и изделия из них; древесину; древесный уголь; бумагу и картон; рыбу и ракообразных, моллюсков; органические

Таблица 5.5

**Россия – Португалия: торговля товарами
в 2010– 2019 гг. (млн евро)**

Год	Экспорт	Импорт	Объем	Сальдо
2010	149	262	411	-113
2011	140	353	493	-213
2012	389	450	839	-61
2013	490	521	1011	-31
2014	151	442	593	-291
2015	265	355	620	-90
2016	594	357	951	+237
2017	853	422	1275	+431
2018	768	454	1222	+314
2019	634	485	1119	+149

Источник: ИТС. Trade Map. Trade Statistics for International Business Development. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=

соединения и прочие химические продукты; суда, лодки и плавучие конструкции; необработанные шкуры (кроме натурального меха) и выделанную кожу. В свою очередь, главными товарами португальского экспорта в РФ являлись оборудование и механические устройства; предметы одежды; электрические машины и оборудование; обувь; фармацевтическая продукция; пробка и изделия из нее; молочная продукция; яйца птиц; мед; пластмассы и изделия из них; средства наземного транспорта; продукты животного происхождения. Приведенные данные однозначно указывали на необходимость диверсификации как российского экспорта, так и торговых поставок в нашу страну из Португалии. Решение этой проблемы, в прочих благоприятных условиях, могло стимулировать интерес к рынкам Российской Федерации со стороны португальских фирм-экспортеров и им-

портеров, поскольку в условиях «войны санкций» их количество заметно снизилось⁵³⁷.

В целях преодоления такого ненормального положения дел, 9 мая 2019 г. (в год 240-летия установления между двумя странами дипломатических отношений) по инициативе португальских бизнесменов была учреждена *Португальско-Российская торгово-промышленная палата* (ПРТПП), призванная стать одним из ключевых практических инструментов двустороннего сотрудничества в формате В2В (*бизнес – бизнес*). По информации, полученной от президента ПРТПП Бруно Валверде Коты, члены Палаты сформировали первый портфель перспективных предпринимательских инициатив, включающих, в числе прочего, планы прямых инвестиций в российскую экономику и совместные проекты в сфере высоких технологий⁵³⁸.

Как уже подчеркивалось на страницах этой книги, одним из локомотивов выхода экономики Португалии из кризиса 2008-2009 гг. был и остается *туристический сектор*, который все последние годы развивался по восходящей. Доходы от туристической отрасли (так называемой «индустрии без труб») в 2019 г. составили свыше 18,4 млрд евро (на 8,1% больше, чем в 2018 году). Сектор туризма превратился в ключевой источник занятости населения Португалии и в значительную составляющую экспорта услуг. Благодаря эффекту мультипликатора, принимающий туризм способствовал развитию других отраслей экономики, служил важным *драйвером* роста социальной сферы. Чтобы удовлетворить стабильно возрастающий вплоть до начала коронакризиса спрос иностранных путешественников, крупнейшие города страны – Лиссабон, Порту, а также наиболее популярные курортные

⁵³⁷ Яковлева Н.М., Яковлев П.П. Португалия: постреволюционное развитие и динамика отношений с Россией // Перспективы. Электронный журнал, 2019. № 2 (18). С. 106-118.

⁵³⁸ O encontro com dirigentes da CCILP. 23.12.2019. – Portugal.mid.ru/pt_PT/torgovo-ekonomiceskoye-sotrudnicestvo/

центры значительно расширили гостиничный фонд за счет реконструкции старых и строительства новых отелей. По сообщению Ассоциации гостиниц Португалии, в 2017-2018 гг. были запущены в эксплуатацию более ста новых отелей и около 50 реконструированы. В 2019 г. было построено еще 65 гостиниц, преимущественно высшей категории, из них 23 – в Лиссабоне, 17 – на севере страны, остальные – в курортных зонах атлантического побережья. Согласно имевшимся планам, в 2020 г. должны были открыть свои двери дополнительно 60 отелей: 51 новый и 9 – реконструированных⁵³⁹.

Пандемия коронавируса COVID-19, как и в других странах-лидерах принимающего туризма, нанесла португальской туристической индустрии колоссальный урон, прервав ее мощное поступательное развитие.

Между тем, в 2018 г. Португальская Республика получила 16 премий самой престижной туристической награды планеты (своего рода «туристического Оскара») – *World Travel Awards*. Португалия была признана «Лучшим туристическим направлением мира» и «Лучшим туристическим направлением Европы» (второй год подряд). При этом Лиссабон победил в двух номинациях, став «Лучшим направлением для отдыха выходного дня» и «Лучшим городом для путешествий», а португальский архипелаг Мадейра был признан «Лучшим островным туристическим направлением»⁵⁴⁰.

В предкризисный 2019 г. был побит исторический рекорд – туристический поток иностранных гостей превысил 24,6 млн человек (рост на 7,9% по сравнению с 2018 г.). Из них свыше 6,2 млн человек прибыли из Испании, около 3,8 млн – из Великобритании, 3,1 млн – из Франции, около 2 млн – из Германии, более 1,3 млн – из Бразилии, почти 1 млн – из Соединен-

⁵³⁹Associação da Hotelaria de Portugal (AHP). – <https://www.hoteis-portugal.pt/servicos/estudos-e-estatisticas>

⁵⁴⁰Óscares do turismo: Portugal é o «Melhor Destino do Mundo» (outra vez) e Lisboa a «Melhor Cidade Destino» // Observador, Lisboa, 1.12.2018.

ных Штатов и т.д. Значительное количество туристов прибыло из Швейцарии, Италии, Ирландии, Бельгии, Польши, Российской Федерации⁵⁴¹.

Подчеркнем, что португальские власти немало сделали для привлечения туристов из России, открыв для отечественных путешественников новое направление летнего отдыха⁵⁴². Соглашение о сотрудничестве между двумя странами в данной области, подписанное в 2007 г., было нацелено на интенсификацию обмена туристическими потоками. Стремительный рост числа российских туристов в Португалии наблюдался в 2006-2013 гг., когда оно возросло в 4,4 раза и достигло 168 тыс. человек. В 2014 г. (главным образом из-за падения обменного курса рубля) наметился понижающийся тренд, сохранявшийся до 2016 г., но уже в 2017 г. поток российских туристов вновь заметно возрос, а в 2018 г. – достиг рекордного показателя в 170 тыс. гостей. Одновременно вырос и объем денежных поступлений, которые российские туристы принесли португальской казне (см. таблицу 5.6).

Таблица 5.6

Въездной туризм россиян в Португалию (2006-2018 гг.)

Показатель	2006	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Количество туристов, тыс.	38	83	168	148	97	90	151	170
Поступления (млн евро)	17	37	80	95	64	65	104	121

Источник: Rússia. Julho 2019. Mercado em números. – <https://travelbi.turismodeportugal.pt/pt-Documents/Mercados/Rússia/russia-mercado-em-numeros-julho-2019.pdf>

⁵⁴¹ Instituto Nacional de Estatística. Estatísticas do Turismo – 2019. Lisboa: INE, 2020. P. 21.

⁵⁴² Яковлева Н.М. Роль индустрии туризма в преодолении кризисных явлений (на примере Португалии) // Свободная мысль, 2015. № 5. С. 177-188.

Стоит отметить, что развитию туризма в немалой степени способствовала принятая в июне 2016 г. в рамках заседания российско-португальской МПК «Программа совместных действий по туризму на период до 2018 года». Сторонам удалось наладить регулярное авиасообщение между двумя столицами, количество еженедельных прямых рейсов к настоящему времени возросло до 16. Воздушное сообщение выполняют главным образом два перевозчика – компания *Tap Portugal* (52,2 % перевозок в 2018 г.) и *Аэрофлот* (44,6%). На остальных перевозчиков российских туристов на португальские курорты, включая чартерные рейсы, приходилось 3,2%⁵⁴³.

Португальские власти надеялись, что в скором времени Россия войдет в топ-10 стран, чьи туристы выбирают их страну для отдыха и знакомства с богатым культурным наследием португальской нации⁵⁴⁴. В частности, на это активно работали принятые в последние годы дополнительные меры по упрощению процедур оформления шенгенской визы для россиян. Например, с 2018 г. Лиссабон впервые стал выдавать российским туристам годовые мультивизы, а также заметно ускорил их выдачу. Вкупе с налаженным регулярным авиасообщением это должно было принести искомый результат.

С другой стороны, давно ждет своего решения непростая проблема привлечения в Российскую Федерацию португальских туристов. До настоящего времени их число оставалось незначительным. Как правило, португальцы приезжают в Москву и Санкт-Петербург с деловыми визитами, реже в экскурсионных целях и почти никогда не выбирают Россию как направление для отдыха. Положительный им-

⁵⁴³ Rússia. Julho 2019. Mercado em números. – <https://travelbi.privatmodeportugal.pt/pt-pt/Documents/Mercados/Russia/russia-mercado-em-numeros-julho-2019.pdf>

⁵⁴⁴ Португалия удивляет мир. – <https://www.ttg-russia.ru/people/portugaliya-udivlyaet-mir.html>

пульс дал чемпионат мира по футболу в 2018 г., привлечший несколько тысяч португальских болельщиков. После этого встала задача закрепить достигнутый успех, в том числе – используя богатый опыт Португалии в развитии туристической отрасли.

Понятно, что коронакризис, как минимум, отсрочил практическую реализацию отдельных из названных планов стимулирования двустороннего российско-португальского сотрудничества, на ряде направлений развернул вспять уже, казалось бы, сложившиеся положительные тренды. Но, с другой стороны, в условиях пандемии четко проявилась приверженность сторон задачам перевода диалога между двумя государствами на качественно новый уровень. Показательно, в частности, что в самый разгар эпидемии в ответ на обращение РФ португальские власти оперативно помогли вывезти из Португалии на родину российских граждан, а Москва, в свою очередь, в срочном порядке согласовала пролет над российской территорией самолетов компании *Tar Portugal*, которые перевозили из Китая в Португалию необходимые для спасения жизни и здоровья людей медикаменты и оборудование, включая аппараты искусственной вентиляции легких. Как отмечалось представителями российского посольства в Лиссабоне, «именно такая философия партнерства, лишенная идеологической взвеси и политической конъюнктуры, является наиболее востребованной для скорейшего и совместного преодоления народами мира разрушительных последствий пандемии»⁵⁴⁵.

* * *

Несмотря на кризисные потрясения, существующие проблемы между Россией и «коллективным Западом», на все ограничители геополитического и геоэкономического по-

⁵⁴⁵ Комментарий Посольства России. 29.05.2020. – <https://interaffairs.ru/news/show/26509>

рядка, в первые десятилетия XXI в. двусторонние российско-португальские отношения в целом развивались по нарастающей, что с удовлетворением отмечали представители обеих стран. На наш взгляд, в основе «взаимного притяжения» России и Португалии лежали два ключевых фактора: растущие торгово-экономические и политико-дипломатические возможности Москвы, рост (при всех сложностях) ее влияния на мировой арене, а также значительно увеличившийся хозяйственный потенциал Португалии, чье развитие в постреволюционный период принесло значимые плоды.

В современных крайне непростых международных условиях, чрезвычайно осложненных пандемией коронавируса COVID-19, всемерное углубление взаимовыгодного сотрудничества России и Португалии является первоочередной задачей в сфере российско-португальских отношений на будущее, в постковидный период. При этом одной из главных стратегических целей можно назвать преодоление сложившегося в предыдущие десятилетия контрпродуктивного тренда на чередование периодов спада и подъема в двусторонних отношениях и выход на магистральный путь устойчивого и поступательного взаимодействия, способного дать адекватный ответ на возникающие вызовы.

Ключевой тезис:

В сфере российско-португальского сотрудничества в постковидный период одной из главных стратегических целей можно назвать преодоление сложившегося в предыдущие десятилетия контрпродуктивного тренда на чередование спадов и подъемов в двусторонних отношениях и выход на магистральный путь устойчивого и поступательно взаимодействия, способного дать адекватный ответ на возникающие вызовы.

Глава 5.3. Российская Федерация и страны Латинской Америки

Середина 2010-х годов стала во многом переломной в системе глобальных экономических и политических отношений Российской Федерации, совершившей почти полный геополитический разворот. Сокращение экономических связей, политическое противостояние, по сути, общественно-цивилизационный «развод» официальной Москвы с коллективным Западом имел далеко идущие последствия. Первостепенные интересы международного сотрудничества в деле решения наиболее острых мировых проблем, включая борьбу с транснациональным терроризмом, изменением климата, ускорением экономического роста и т.д. не могли до конца перевесить логику конфронтационного противостояния России с западными державами, Украиной, Польшей, в определенный момент – с Турцией. Нестабильность и неуправляемость мирового развития – характерные черты *переходного периода* от квазиоднополярного мироустройства с единственной супердержавой – США к реальной многополярности, в рамках которой (по логике вещей) будет осуществляться сложный диалектический процесс сотрудничества и конкуренции между старыми и новыми международными (глобальными и региональными) «центрами силы».

В этих условиях, когда, как отметил президент В.В. Путин в послании Федеральному Собранию, «стремительно меняются контуры мировой экономики, формируются новые торговые блоки, происходят радикальные изменения в сфере технологий»⁵⁴⁶, для России дополнительную значимость приобрели тесные и взаимовыгодные политико-дипломатические и торгово-экономические связи, налажи-

⁵⁴⁶ Послание Президента Федеральному Собранию. 3 декабря 2015 года. – <http://www.kremlin.ru/events/president/news/50864>

ваемые с наиболее активными и влиятельными государствами разных регионов, в том числе, в Латинской Америке.

Эффект геополитического масштаба

В конце первого и начале второго десятилетий XXI века отношения Российской Федерации с рядом стран ЛКА стали всё чаще определяться термином *стратегическое партнерство*, что нашло свое отражение (и закрепление) в двусторонних межгосударственных документах и было призвано артикулировать новый, более зрелый и продвинутый характер российско-латиноамериканского сотрудничества на международной арене. Убедительным подтверждением указанной тенденции явилось подписание лидерами России и Аргентины в апреле 2015 г. Совместной российско-аргентинской декларации о *всеобъемлющем стратегическом партнерстве*⁵⁴⁷.

Как правило, поднимая свои двусторонние отношения на стратегический уровень, стороны предполагают, что в основе их крепнущего политического и экономического взаимодействия лежит близость (или совпадение) базовых, фундаментальных национальных интересов и что перед партнерами стоят схожие и взаимосвязанные задачи, для решения которых критически необходимы благоприятный международный климат, стабильная и спокойная обстановка в мире.

В настоящее время Россия поддерживает дипломатические отношения со всеми 33 независимыми государствами ЛКА – никогда прежде такого не было. Можно констатировать, что латиноамериканский акцент во внешней политике Москвы стал весьма заметным. «Для России, – отмечал директор Латиноамериканского департамента МИД РФ А.В. Щетинин, – Латинская Америка и Карибский бассейн – са-

⁵⁴⁷ Яковлева Н.М. Россия и Аргентина на пути к всеобъемлющему стратегическому партнерству // Латинская Америка, 2015. № 9.

моцное направление внешней политики. Мы (Российская Федерация – П.Я.) не смотрим на регион исключительно через призму геополитических интересов и не хотели бы, чтобы он превращался в арену для противоборства держав. Нашим интересам отвечает, чтобы страны Латинской Америки и Карибского бассейна в своей совокупности и единстве в многообразии были сильными, политически сплоченными и экономически устойчивыми. Уверены, что это позволит придать существующему миропорядку большую предсказуемость и стабильность»⁵⁴⁸. Думается, эти слова содержат очень четкое определение стратегического подхода Москвы к развитию всего комплекса отношений с латиноамериканскими партнерами.

Вместе с тем, называя вещи своими именами, следует признать, что двусторонние связи с целым рядом центральноамериканских и карибских государств всё еще носят скорее формальный характер, не наполнены реальным торгово-экономическим и политическим содержанием. В одних случаях отношения в течение длительного времени сохраняют сравнительно «низкий профиль», в других – откровенно топчутся на месте, несмотря на периодические заклинания с обеих сторон о «больших перспективах» и «огромном потенциале». Однако погоду в российско-латиноамериканских отношениях делает взаимодействие с другой группой стран. Состав этой группы не остается неизменным, в нее могут входить новые государства, сотрудничество с которыми по тем или иным причинам приобретает особый характер и неординарный масштаб, получает статус стратегического партнерства. На сегодняшний день такой тип отношений характеризует связи РФ с Аргентиной, Бразилией, Венесуэлой, Кубой, Никарагуа, Перу и Эквадором. На разных направлениях сравнительно далеко продвинулось взаимо-

⁵⁴⁸ Щетинин А.В. Латинская Америка – неизменно важное направление внешней политики России // Латинская Америка, 2019. № 7. С. 42.

действие нашей страны с Боливией, Гайаной, Мексикой, Парагваем, Перу, Чили, рядом других стран⁵⁴⁹. Таким образом, латиноамериканский вектор в системе внешних связей Российской Федерации стал сравнительно весомым.

Анализ накопленного в последние два десятилетия опыта политического и экономического взаимодействия России с государствами латиноамериканского региона позволяет (в первом приближении и в агрегированном плане) сформулировать основные условия, позволившие в практической плоскости поставить вопрос об установлении отношений стратегического партнерства.

Во-первых, наличие политически весомых и экономически значимых для стран-партнеров национальных целей, достижение которых в рамках обычного межгосударственного сотрудничества существенно затруднено, или вообще невозможно, но может быть осуществимо при переводе двусторонних отношений на стратегический уровень. В контексте российско-латиноамериканского сотрудничества такими целями являются (могут стать): взаимодействие в деле защиты и укрепления государственного суверенитета и международных позиций РФ и стран ЛКА; обеспечение национальных хозяйственных комплексов жизненно важными ресурсами (энергетическими, товарно-сырьевыми, продовольственными, финансовыми); совместное решение проблем безопасности, включая противодействие организованной преступности, трансграничному терроризму и наркотрафику; развитие сотрудничества в высокотехнологичных отраслях и в военно-технической сфере; радикальное расширение и интенсификация контактов в области науки и образования.

⁵⁴⁹ Яковлев П.П. Геополитический разворот стран Латинской Америки // Мировая экономика и международные отношения, 2014. № 7. С. 55-66; Яковлев П.П. Россия и Латинская Америка в новой геополитической реальности // Латинская Америка, 2014. № 10. С. 4-17.

Во-вторых, исключительно важным (можно сказать, обязательным) условием для формирования системы стратегических отношений является совпадение или близость взглядов партнеров на ключевые международные процессы и события, глобальные и региональные проблемы, а также сопрягаемость политико-дипломатических подходов сторон к решению спорных вопросов и урегулированию конфликтных ситуаций. В этой связи напомним только один эпизод относительно недавней истории: результаты голосования 27 марта 2014 г. на Генеральной Ассамблее ООН по проекту резолюции № А/68/L.39 «Территориальная целостность Украины». Как уже автору этих строк приходилось писать, в целом голосование латиноамериканских стран было для России более благоприятным, чем голосование представителей государств других районов мира, что само по себе весьма показательным⁵⁵⁰.

В-третьих, стратегическое партнерство со всей очевидностью предполагает одновременное (и параллельное) эффективное взаимодействие России и стран Латинской Америки не в одной-двух, а в нескольких приоритетных сферах межгосударственных контактов, должно быть нацелено на утверждение в их отношениях климата взаимопонимания, обоюдной уверенности и доверительности, в том числе в формате контактов представителей высшего руководства. Последнее особенно важно и не секрет, что у президента В.В. Путина сложились доверительные рабочие отношения с целым рядом латиноамериканских лидеров, включая руководителей Аргентины, Бразилии, Боливии, Венесуэлы, Кубы, Никарагуа, Эквадора.

⁵⁵⁰ Яковлев П.П. Реакция в странах Латинской Америки на события в Крыму и вокруг Украины (в контексте российско-латиноамериканских отношений) / Россия и мир: анатомия современных процессов (под ред. Е.А. Нарочницкой). М.: Международные отношения, 2014. С. 581-601.

Исходя из названных базовых условий, можно следующим образом структурировать ключевые принципы, на которых (по идее) должна была выстраиваться парадигма российско-латиноамериканского стратегического партнерства:

- реальная, подкрепленная конкретными действиями обоюдная заинтересованность сторон в расширении двустороннего и многостороннего сотрудничества, взаимное признание стратегического характера отношений и его закрепление в межгосударственных соглашениях;

- категорический отказ от дискриминационных (или недружественных) действий относительно друг друга в торгово-экономической, финансовой и политико-дипломатической сферах;

- внимательный учет политических и экономических интересов партнера, готовность идти на компромиссы для достижения общих стратегических целей (даже в тех случаях, когда такого рода действия неоднозначны с точки зрения непосредственной собственной выгоды). Пример такого подхода – списание Москвой в 2014 г. 90% кубинского долга общим объемом 35 млрд долларов⁵⁵¹.

- не конъюнктурный, а долгосрочный, рассчитанный на длительную перспективу характер партнерских отношений; постоянный мониторинг развития двусторонних связей во всех ключевых областях взаимодействия;

- договорно-правовое закрепление в межгосударственных документах основного содержания и магистральных направлений развития и углубления стратегического сотрудничества. Консолидация договорно-правовой базы партнерства – гарантия того, что принципиальные цели и задачи взаимодействия сторон не будут существенно меняться в зависимости от смены руководства в одном или обоих государствах;

⁵⁵¹ Заявление для прессы по итогам российско-кубинских переговоров. 11 июля 2014 года. – <http://news.kremlin.ru/transcripts/46201/print>

– наличие (или формирование) механизмов и инструментов практической реализации стратегического сотрудничества. Важно, чтобы такие механизмы охватывали все сферы партнерских отношений;

– последовательность и предсказуемость выполнения сторонами взятых на себя обязательств; инициативность партнеров в выдвигании новых идей и предложений, реализация которых способна расширить пространство политического и экономического взаимодействия;

– обоюдное стремление придать максимально эффективный характер стратегическому сотрудничеству, плоды которого должны ощутить обе стороны, причем не только государственно-политические элиты и бизнес-сообщество, но и широкие общественные круги и отдельные граждане.

Разумеется, приведенные принципы – своего рода оптимальный сценарий, до реального воплощения которого был долгий и сложный путь. Но, на наш взгляд, концептуальная дорожная карта стратегического партнерства могла стать полезным ориентиром в деле перевода российско-латиноамериканских отношений на качественно более высокий уровень.

Очевидно, что *триггером* сближения России и стран Латинской Америки в первые десятилетия текущего века послужила экономическая взаимодополняемость, разделяемая сторонами заинтересованность в диверсификации внешних связей. Указанные факторы лежали в основе сравнительно динамичного роста российско-латиноамериканской торговли в период 2001-2013 гг. (см. таблицу 5.7).

В указанные годы объем торгового оборота между РФ и ЛКА вырос в 3,2 раза и вплотную приблизился к отметке в 19 млрд долларов. При этом российский экспорт на рынки стран региона рос опережающими темпами, увеличился в 5,3 раза и в 2013 г. превысил 10,6 млрд долларов.

Россия и Латинская Америка: торговля товарами
(млн долл.)

Показатель	2001	2010	2011	2012	2013
Экспорт	1989	7983	9359	9370	10617
Импорт	3824	4089	7802	6987	8216
Объем	5813	12072	17161	16357	18833
Сальдо	-1835	+3894	+1557	+2383	+2401

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1||15|643||TOTAL||2|1|1|2|1|1|1|

Важен и тот момент, что в рамках стратегического партнерства российские предприятия получили возможность прямого участия в процессах регионализации и глобализации латиноамериканской экономики, приобретали полезный опыт международного предпринимательства в условиях жесткой (если не сказать жестокой) конкуренции. На наш взгляд, такой опыт для отечественных производителей, перед которыми стоит жизненно важная задача более широкого выхода на мировые рынки с несырьевой продукцией, критически необходим⁵⁵².

Крайне существенен и политико-географический контур российско-латиноамериканского сотрудничества. В частности, нельзя сбрасывать со счетов тот значимый факт, что отношения стратегического партнерства Российской Федерации и ряда стран Латинской Америки формировались на ближайших геополитических и геоэкономических рубежах Соединенных Штатов. В данной связи нужно заметить следующее: несмотря на сравнительную растянутость во времени процесса налаживания зрелого взаимодействия РФ с

⁵⁵² Яковлев П.П. Россия – Латинская Америка: стратегия прорыва на рынки несырьевой продукции // Латинская Америка, 2017. № 12. С. 15-28.

государствами ЛКА, подлинный прорыв в этих отношениях, кульминацией чего явилась поездка В.В. Путина на Кубу, в Никарагуа, Аргентину и Бразилию (июль 2014 г.) и его встречи с лидерами большинства южноамериканских стран в ходе бразильского саммита БРИКС. По оценке зарубежных экспертов, эта поездка российского президента стала для Вашингтона неприятным геополитическим сюрпризом, свидетельством серьезных подвижек, неотвратимо происходящих на пространстве к югу от Рио-Гранде⁵⁵³.

Формулируя *суть стратегического партнерства* предельно лаконично, можно констатировать, что это такое межгосударственное сотрудничество, которое без жестких союзнических связей и некомфортных взаимных обязательств обеспечивает партнерам возможность объединить усилия ради успешного решения действительно важных внутренних и международных задач.

Многовариантность: сотрудничество в разных форматах

Опыт показал, что взаимодействие России со странами Латинской Америки разворачивалась в трех взаимодополняющих форматах: *глобальном, региональном (многостороннем) и двустороннем*. Причем в каждом случае речь шла о поиске новых, наиболее адекватных рамок российско-латиноамериканского взаимодействия, выявлении факторов сближения и расхождения, действие которых способствовало (или не способствовало) реализации целей национального развития каждой из сторон.

На глобальном уровне Российская Федерация и ведущие латиноамериканские государства заинтересованы в совер-

⁵⁵³ Milosevich-Juaristi M. Rusia en América Latina: repercusiones para España. – Real Instituto Elcano. Documento de Trabajo 02/2019. Madrid, Marzo 2019.

шенствовании и повышении эффективности существующих мировых порядков в ключевых сферах безопасности, экономического развития, кредитно-финансовой области, стабилизации сырьевых, продовольственных и энергетических рынков. Последнее стало особенно актуальным в 2014-2015 гг., когда произошел обвал мировых цен на многие товары российского и латиноамериканского экспорта. С новыми вызовами Россия и Латинская Америка столкнулись в 2017-2020 гг., когда президент Д. Трамп предпринял попытку реформатировать (в свою пользу) систему мировых торговых отношений, что латиноамериканские эксперты охарактеризовали как «смену эпохи»⁵⁵⁴.

Главными глобальными площадками политико-дипломатического взаимодействия РФ со странами ЛКА стали органы ООН и встречи в рамках «Группы двадцати» (G-20), куда входят Россия, Аргентина, Бразилия и Мексика⁵⁵⁵. Стороны, опираясь на возросший хозяйственный потенциал, стремятся к продвижению своих интересов на мировой арене, борются за «место под солнцем», что диктует необходимость демократизации системы международных отношений и отказа от политики диктата и двойных стандартов. Такой курс встретил явное или скрытое противодействие ведущих западных держав и созданных под их эгидой глобальных институтов (Всемирного банка, Международного валютного фонда и т.д.). Инициативную роль в «сдерживании» России и Латинской Америки вознамерились играть США и Европейский союз. Характерный пример: как отмечалось в итоговом документе саммита G-20 в турецкой Анталье (15-16 ноября 2015 г.), с 2010 г. Вашинг-

⁵⁵⁴ Bernal-Meza R. América Latina frente a un cambio de época. – https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0719-09482019000100085

⁵⁵⁵ Яковлев П.П. Страны Иbero-Америки в «Группе двадцати». К саммиту в Санкт-Петербурге // Латинская Америка, 2013. № 9. С. 4-17.

тон блокировал выполнение принятых реформ квот и структуры управления МВФ, отвечавших стремлениям РФ и латиноамериканских стран⁵⁵⁶. Против интересов России и Латинской Америки были направлены и периодически вводимые Евросоюзом ограничительные торговые и финансово-экономические меры, наподобие известных антироссийских санкций. Указанное противодействие возросло по мере изменения стратегического баланса сил, что объективно предопределило потребность укрепления российско-латиноамериканского партнерства, в том числе, для преодоления негативных последствий санкционного режима.

Что касается *регионального уровня*, то его значение определили центростремительные, интеграционные процессы, в течение десятилетий (хотя и с перебоями и не без откатов назад) развивающиеся на латиноамериканском пространстве по важным азимутам национальных интересов и «работающие» на экономическое и политическое сближение государств региона. Напомним, что с 1960 г. в географическом ареале ЛАКБ возникло 26 различных межгосударственных организаций, ставивших целью наращивание торговых обменов, объединение финансово-экономических усилий латиноамериканских стран и их политико-дипломатическое взаимодействие. В Москве учли этот важный тренд и предприняли конкретные шаги по структурированию отношений с интеграционными группировками Латинской Америки. На латиноамериканском направлении, писал Д.А. Разумовский в середине 2010-х годов, перед Россией встала «задача перехода от преимущественно дву-

⁵⁵⁶ Коммюнике лидеров «Группы двадцати» по итогам саммита в Анталии (Турция), 15-16 ноября 2015 года. — <http://www.kremlin.ru/supplement/5037>

стороннего взаимодействия к широкоформатному сотрудничеству с интеграционными объединениями»⁵⁵⁷.

Как бы в подтверждение этого, в мае 2013 г. состоялся первый визит в РФ высокопоставленных дипломатов государств, составляющих так называемую расширенную тройку Сообщества латиноамериканских и карибских государств, во главе с министром иностранных дел Республики Куба Бруно Родригесом Паррильей в качестве временного председателя этого объединения. По итогам переговоров с главой российской дипломатической службы С.В. Лавровым стороны предложили сформировать постоянный механизм политического диалога и сотрудничества в формате Россия – СЕЛАК для обсуждения и согласования позиций по представляющим взаимный интерес вопросам международной повестки дня. Взаимодействие предполагалось направить, в частности, на укрепление многосторонности и продвижение принципов международного права и Устава ООН; консолидацию демократии и обеспечение прав человека; борьбу с международным терроризмом; совместное противодействие незаконному обороту наркотиков и оружия, а также другим угрозам и вызовам; содействие энергетической и продовольственной безопасности; охрану окружающей среды; устойчивое экономическое развитие⁵⁵⁸.

Принципиально новые перспективы сотрудничества открылись после начала функционирования (с 1 января 2015 года) Евразийского экономического союза (ЕАЭС), включившего, наряду с Россией, Армению, Белоруссию, Казахстан и Киргизию. Например, возникли условия для прора-

⁵⁵⁷ Разумовский Д.В. Латиноамериканская интеграция выходит в мир. Перспективы для России // Мировая экономика и международные отношения, 2015. № 8. С. 82.

⁵⁵⁸ Совместное коммюнике встречи министров иностранных дел Российской Федерации и расширенной «тройки» Сообщества латиноамериканских и карибских государств (СЕЛАК), Москва, 29 мая 2013 года. – <http://www.mid.ru/>

ботки в практической плоскости вопросов о целесообразности заключения соглашений о свободной торговле между ЕАЭС и региональными интеграционными группировками латиноамериканских государств. Кроме того, в повестку дня диалога Россия – Латинская Америка был включен вопрос о сотрудничестве между ЕАЭС и МЕРКОСУР. Реализация таких планов была способна наполнить формат российско-латиноамериканского партнерства дополнительным и существенно важным торгово-экономическим содержанием. В частности, при прочих благоприятных условиях речь могла идти о постепенном формировании зоны свободной торговли ЕАЭС – МЕРКОСУР, а в более отдаленной перспективе – «мягкого» варианта единого экономического пространства.

Высокой интенсивностью во втором десятилетии XXI в. стали характеризоваться контакты на *двустороннем уровне*. Это и встречи высших руководителей, и регулярные консультации министров иностранных дел, парламентские связи, а также многочисленные взаимодействия различных государственных ведомств, представителей деловых кругов, деятелей науки и искусства. К новым формам двустороннего межгосударственного взаимодействия РФ и стран ЛКА можно отнести достижение принципиально важных соглашений о введении *безвизового режима* взаимных поездок. В результате настойчивых и целенаправленных дипломатических усилий с обеих сторон безвизовая зона для взаимных поездок российских и латиноамериканских граждан постоянно расширяется. На январь 2020 г. такой режим уже действовал в наших отношениях с 29 государствами Латинской Америки⁵⁵⁹.

Особым и весьма специфическим форматом российско-латиноамериканского взаимодействия стало сотрудничество России и Бразилии в рамках БРИКС. Взаимодействуя на

⁵⁵⁹ Безвизовые страны Латинской Америки. 24.01.2020. – <https://visasam.ru/oformlenie/free/bezvizovye-strany-latinskoj-ameriki.html>

этой уникальной многосторонней площадке, Москва и Бразилия получили возможность подключить к осуществлению совместных хозяйственных проектов партнеров по БРИКС – Китай, Индию, ЮАР. Именно такой подход лег в основу принятой на саммите в Уфе (июль 2015 г.) *Стратегии экономического партнерства до 2020 года*. Как отметил В.В. Путин, «ее комплексная реализация будет укреплять взаимодополняемость экономик государств БРИКС, позволит шире задействовать общие ресурсы и резервы, чтобы нарастить товарные потоки и капиталовложения»⁵⁶⁰.

Следует подчеркнуть и то обстоятельство, что участие России и Бразилии в БРИКС привлекло к данной группе внимание других латиноамериканских стран. Не случайно в политических и экспертных кругах в 2014-2015 гг. активно и достаточно предметно обсуждалась возможность присоединения к БРИКС Аргентины⁵⁶¹. Но к этому вопросу можно подойти гораздо шире: как было справедливо показано в коллективной монографии сотрудников ИЛА РАН, сближение Латинской Америки с БРИКС способно заметно увеличить политико-экономический потенциал региона и усилить его внешнюю проекцию⁵⁶².

Стратегическое партнерство в полосе испытаний

Приведенные факты и соображения свидетельствуют о значимых переменах, произошедших в отношениях между Российской Федерацией и странами Латинской Америки в последние десятилетия и позволивших вывести эти связи на

⁵⁶⁰ Неформальная встреча лидеров стран БРИКС. 15 ноября 2015 года. – <http://kremlin.ru/events/president/news/50689>

⁵⁶¹ Яковлева Н.М., Яковлев П.П. Аргентина – резервный участник группы БРИКС? // Свободная мысль, 2015. № 4.

⁵⁶² БРИКС – Латинская Америка: позиционирование и взаимодействие (отв. ред. В.М. Давыдов). М.: ИЛА РАН, 2014.

уровень стратегического партнерства. Вместе с тем, в общем направлении позитивного и поступательного развития российско-латиноамериканского сотрудничества в середине и второй половине 2010-х годов образовались и обратные тенденции, или *контртенденции*. Иначе говоря, нельзя не видеть тех сложностей, вызовов и рисков, которые сопровождали процесс российско-латиноамериканского сближения и оказались в состоянии не только затормозить реализацию намеченных планов, но и в ряде случаев «похоронить» казавшиеся привлекательными совместные инициативы. Анализируя природу таких явлений, можно констатировать, что они возникли под воздействием как внешних (международных), так и внутренних (национальных) факторов.

К первым следует отнести, прежде всего, имевшее место в 2014-2016 гг. почти тотальное *ухудшение глобальной экономической конъюнктуры* для экспортеров сырьевых товаров и продовольствия, к числу которых принадлежит Россия и подавляющее большинство латиноамериканских государств. По подсчетам экспертов компании *Bloomberg*, в октябре 2015 г. уровень мировых цен на многие *commodities* был самым низким с 1999 г., что объяснялось замедлением экономического роста в Китае и других развивающихся азиатских странах, а также последствиями кризисных явлений в Европе и Японии. В результате в период 2011-2015 гг. международные цены на нефть упали (в среднем) на 46%, на природный газ – на 82, никель – 59, алюминий – 54, медь – 41, кофе – 61, сахар – 58, пшеницу – 56, соевое масло – 52, кукурузу – на 32%⁵⁶³.

Внешние шоки вошли в резонанс с внутренними проблемами, главной из которых стал материальный и моральный износ той модели социально-экономического развития, которая с большим или меньшим успехом функционировала

⁵⁶³ Bloomberg Commodity Index (BCOM). October 2015. – <http://www.bloomberg.com/>

в государствах Латинской Америки в 2003-2012 гг. и обеспечивала им сравнительно динамичное увеличение основных макроэкономических показателей. По данным ЭКЛАК, в результате такого негативного синергетического эффекта совокупный ВВП региона в 2015 г. сократился на 0,7%, а экспорт – на 14%. Если учесть, что в 2013-2014 гг. упали не только цены, но уменьшались и физические объемы вывоза товаров (соответственно, на 3 и 0,4%), то можно говорить не об изолированном случае, а о сложившейся весьма опасной тенденции⁵⁶⁴. Примечательно, что в числе государств, в максимальной степени пострадавших от кризисных потрясений последних лет, оказались крупнейшие стратегические партнеры Российской Федерации в регионе: Аргентина, Бразилия, Венесуэла.

Определенные вызовы и риски для российско-латиноамериканского стратегического взаимодействия возникли и в политической сфере, поскольку ряд наших ключевых партнеров либо утратил власть в результате очередных выборов (Кристина Фернандес де Киршнер), либо, как Дилма Руссефф, попал под сильнейший прессинг оппозиции, добившейся отставки бразильского президента. В сложной ситуации оказался и венесуэльский лидер Николас Мадуро, чьи шансы на то, чтобы в условиях относительно невысоких цен на нефть распутать тугой узел финансово-экономических проблем сократились, как шагреновая кожа⁵⁶⁵. Но и это еще не всё. В полосе испытаний оказалась и российская экономика. Как и в Латинской Америке, в России практически «вышла из строя» та модель роста, которая оформилась в «тучные годы» беспрецедентно высоких цен на углеводороды. Импульсы динамичного хозяйственного

⁵⁶⁴ CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. 5, 20 de octubre de 2015. – <http://www.cepal.org/es/print/34391>

⁵⁶⁵ Семенов В.Л. Изменится ли экономический курс Венесуэлы? // Латинская Америка, 2014. № 11. С. 40-50.

роста во многом были погашены досадными макроэкономическими просчетами, общей антимодернизационной атмосферой широко разрекламированной «стабильности» (на деле – до боли знакомым застоем) и главное – крайне неблагоприятной внешней конъюнктурой. В 2015 г. (по разным оценкам) российский ВВП сократился на 2,3 – 3,7%, а в последующие годы отечественная экономика демонстрировала темпы роста существенно ниже среднемировых⁵⁶⁶.

Обвал котировок на глобальном нефтегазовом рынке в середине 2010-х годов не только больно задел финансовые интересы Российской Федерации, резко сократив поступления в бюджет, но и обнажил ключевые институциональные и структурные слабости отечественного хозяйства, продемонстрировал его уязвимость перед лицом внешних и внутренних вызовов, хуже того – выявил отсутствие взвешенной и четко артикулированной долгосрочной социально-экономической стратегии.

Наконец, именно в этот период в политике России и ведущих государств ЛКА произошел знаковый геоэкономический разворот в сторону Азиатско-Тихоокеанского региона. Для РФ он выразился в выдвигании концепции «*Большого евразийского партнерства*» и в практическом дипломатическом курсе (приоритетного характера) на интенсификацию связей с КНР и другими азиатскими странами с целью формирования Большого евразийского политического и экономического пространства. На эту тему, в частности, с середины 2010-х годов многократно высказывался президент В.В. Путин, включая его речь (в форме видеобращения) на 75-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН в сентябре 2020 года⁵⁶⁷.

⁵⁶⁶ ВВП России по годам: 1991-2019. – <http://global-finances.ru/vvp-rossii-po-godam/>

⁵⁶⁷ 75-я сессия Генеральной Ассамблеи ООН. 22 сентября 2020 года. – www.kremlin.ru/events/president/news/64074

Для стран Латинской Америки, как уже отмечалось, «поворот к Азии» материализовался, прежде всего, в беспрецедентном увеличении торговых и инвестиционных связей с Китаем. Это не могло не сказаться на отношениях с другими внешнеэкономическими партнерами, включая Россию, которые на ряде направлений очевидно уступали агрессивным китайским конкурентам.

Таким образом, синхронно сложившиеся тренды социально-экономического развития Латинской Америки и России, а также их обновленные геэкономические ориентиры и приоритеты, объективно не способствовали развитию и продвижению вперед российско-латиноамериканского стратегического партнерства, которое перешло в нисходящую фазу. Данное обстоятельство не могло не вызывать обоснованного беспокойства тех представителей политического и экономического истеблишмента обеих сторон, которые учитывали непреходящую геостратегическую значимость отношений РФ и ЛКА и видели необходимость известной ревизии и актуализации механизмов двустороннего сотрудничества.

Императив – высокотехнологичная дипломатия

Факты говорят о том, что перебои в функционировании латиноамериканской и российской экономик сказались на взаимных связях на ряде направлений. В частности, произошло падение торгового оборота, сократились финансовые возможности реализации отдельных намеченных совместных проектов. В целом просматривалось *взаимное снижение интереса* к расширению экономического сотрудничества из-за параллельной структурной рецессии в Российской Федерации и в ключевых латиноамериканских государствах. Но это не могло быть поводом, чтобы полностью отказаться от развития стратегического партнерства. Напро-

тив, в условиях кризисных испытаний более тесное и целенаправленное торгово-экономическое и инвестиционное взаимодействие РФ с государствами ЛКА было способно смягчить негативные макроэкономические эффекты, открыть новые рынки и бизнес-возможности. Даже реализация российско-латиноамериканских проектов с определенными изъятиями, в ограниченном формате была чрезвычайно полезной для партнеров, могла привести к позитивным сдвигам и главное – повысить конкурентоспособность и российского, и латиноамериканского бизнеса.

Анализ состояния и потенциала российско-латиноамериканского сотрудничества, а также тех вызовов и рисков, с которыми столкнулись Россия и Латинская Америка, указывал на то, что стороны должны были предпринять ряд согласованных и точно выверенных шагов, направленных на закрепление и продвижение вперед модели политико-дипломатического и торгово-экономического взаимодействия, в режиме реального времени обеспечить его перевод на качественно новый уровень⁵⁶⁸.

В данной связи была исторически неизбежна (и прагматически обоснована) определенная перекалибровка российско-латиноамериканских отношений в пользу конкретных экономических интересов и прежде всего взаимодействия в создании значимых инфраструктурных объектов и совместных предприятий в сфере энергетики и высоких технологий, включая и военно-техническое сотрудничество. Подходя к вопросу диалектически, нужно было стремиться к тому, чтобы участие российских предприятий в реализации крупных инфраструктурных и энергетических проектов в странах ЛКА явилось локомотивом экспорта отечественной вы-

⁵⁶⁸ Яковлев П.П. Торговля России со странами Латинской Америки: тенденции и контртенденции / Международная торговля: вчера, сегодня, завтра (отв. ред. Р.И. Хасбулатов). М.: РУСАЙНС, 2017. С. 134-146.

сокотехнологичной продукции, инжиниринговых и других наукоемких услуг.

Потенциал для этого имелся. Ограничимся только несколькими примерами и обратим внимание на то, что с рядом стран региона (Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Куба, Мексика, Эквадор и др.) сотрудничество продвигалось в ключевой энергетической сфере и других стратегически важных областях, включая высокотехнологичные и научно-исследовательские. Оно предполагало:

- поставки газотурбинных установок и паровых турбин для строящихся ТЭС (в частности, в Эквадор);

- бурение специалистами компании «Зарубежнефть» экспериментальных наклонно-направленных скважин глубиной около 2 тыс. м на кубинских нефтяных месторождениях;

- содействие российской стороны проведению ядерных исследований и развитию атомной энергетики (Аргентина, Боливия);

- взаимодействие российских инновационных структур (например, Фонда «Сколково») с открытым в Эквадоре уникальным для Латинской Америки технологическим и образовательным парком «Ячай» (Yachay);

- участие российских предприятий в строительстве шоссе и железных дорог (Аргентина, Бразилия). В частности, предполагалась поставка отечественных машин и технологий;

- продолжение поставок в Латинскую Америку высоко зарекомендовавшей себя в регионе российской вертолетной техники;

- предложение российской корпорации «Иркут» поставлять в Бразилию пассажирские авиалайнеры нового поколения МС-21 с размещением на бразильских предприятиях производства отдельных компонентов самолета. По мнению

российской стороны, речь могла идти о создании в Бразилии совместного авиакластера;

– продажу Аргентине четырех многоцелевых судов серии «Нефтегаз», предназначенных для аргентинских ВМС и способных функционировать в водах Антарктиды;

– проведение переговоров о размещении в Аргентине сборочного совместного предприятия ОАО КамАЗ для последующей поставки автомобильной техники на рынки латиноамериканских стран.

Безусловно, такого рода примеры конструктивной взаимосвязанности (или намерений выйти на этот уровень) можно множить. Все они указывали на наиболее перспективный вектор российско-латиноамериканского стратегического партнерства – взаимодействие сторон в самых передовых и критически необходимых сферах экономики, науки и техники, активное использование механизмов и инструментов высокотехнологичной дипломатии.

Ключевой тезис:

Анализ состояния и потенциала российско-латиноамериканского партнерства, а также тех вызовов и рисков, с которыми столкнулись Россия и Латинская Америка, указал на то, что стороны должны были предпринять ряд согласованных и точно выверенных шагов, направленных на закрепление и продвижение вперед модели политико-дипломатического и торгово-экономического взаимодействия, в режиме реального времени обеспечить его перевод на качественно новый уровень.

Глава 5.4. Приоритеты продвижения российской несырьевой продукции на латиноамериканские рынки

Стало общим местом и даже банальностью говорить о том, что прогресс в российско-латиноамериканских торгово-экономических отношениях (как и в целом в сфере внешнеэкономических связей Российской Федерации) в решающей степени зависит от усилий самой России по модернизации и структурной перестройке национальной экономики, инноватизации производственных активов, реформированию институтов, диверсификации экспорта и наращиванию в нем доли промышленной продукции высоких переделов⁵⁶⁹.

Конечно, решение этих стратегических проблем более чем актуально и (при благоприятном стечении обстоятельств) способно содействовать преодолению существующих ограничений в развитии отечественного внешнеторгового сырьевого потенциала и положительно сказаться на партнерстве с Латинской Америкой. Но и сейчас, в последние турбулентные годы, в крайне сложных и противоречивых международных условиях, на различных направлениях происходили и происходят важные положительные сдвиги в наших экономических взаимоотношениях с латиноамериканскими партнерами, наблюдается стремление задействовать недоиспользованные резервы продвижения на региональные рынки сырьевой продукции российских предприятий, включая *технологичные и высокотехнологичные товары и услуги*. Максимально использовать имеющиеся возможности – значит существенно нарастить и «облагородить», качественно улучшить присутствие отечественных товаропроизводителей на рынках стран ЛКА, оптимизировать характер деловых связей, придать «второе дыхание»

⁵⁶⁹ Глазьев С.Ю. Рынок в будущее. Россия в новых технологических и мирохозяйственных укладах. М.: Книжный мир, 2018.

сложившемуся формату российско-латиноамериканского стратегического партнерства.

Укрепление традиционных связей

Экономические потрясения середины 2010-х годов, безусловно, создали немало сложностей и препятствий на пути стратегического сближения России с латиноамериканскими государствами, сопряжения их торговых и хозяйственных интересов. Изменение ситуации на мировых рынках сырья и продовольствия в 2016-2018 гг. в пользу стран-экспортеров, а также предпринятые Российской Федерацией и странами Латинской Америки внутренние усилия по преодолению рецессии, хотя и не увенчались безусловным успехом, но позволили стабилизировать макроэкономическое положение, что сказалось и на динамике российско-латиноамериканской торговли. Как показывают статистические данные, после провальных 2015-2016 гг., когда объем товарооборота по сравнению с 2014 г. сократился на 23-24%, а по отношению к «рекордному» 2013 г. упал на 33-34%, в 2017 г. внешнеторговый обмен вновь начал расти, хотя и недостаточно высокими темпами, чтобы выйти на показатели первой половины 2010-х годов. К тому же в 2019 г. имело место очередное весьма ощутимое сокращение товарообмена, а дефицит РФ в торговле с ЛКА превысил 1,6 млрд долл. (см. таблицу 5.8).

Таблица 5.8

Россия и Латинская Америка: торговля товарами (млн долл.)

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Экспорт	6321	4868	5206	6157	7605	6223
Импорт	10062	7687	6929	8244	8319	7859
Объем	16383	12555	12135	14401	15914	14082
Сальдо	-3741	-2819	-1723	-2087	-714	-1636

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1||15|643|TOTAL||2|1|1|2|1|1|1

В Латинской Америке существует группа стран, с которыми Россия (ранее – Советский Союз) уже в течение многих десятилетий поддерживает сравнительно развитые торгово-экономические отношения. По вполне понятным причинам, в общем контексте взаимодействия РФ с ЛКА особое место занимает «тропический гигант» – Бразилия, одно из крупнейших государств мира.

В конце мая 2017 г. в бразильской столице Бразилиа состоялось X заседание Межправительственной российско-бразильской комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству, на котором была рассмотрена и согласована масштабная программа по наращиванию встречных товарных потоков и диверсификации структуры экспортно-импортных операций с акцентом на технологичную и высокотехнологичную продукцию. В числе главных тем стороны обсудили перспективы совместных действий по развитию космического ракетного комплекса для запусков с космодрома Алкантара, расположенного вблизи экватора в бразильском штате Мараньян. Подчеркнем, что использование идеально расположенного космодрома Алкантара для запуска российских ракет-носителей может принести отечественным предприятиям серьезные экономические выгоды⁵⁷⁰.

Президент Бразилии М. Темер 20-22 июня 2017 г. посетил Россию с официальным визитом, тем самым продемонстрировав высокий уровень российско-бразильских отношений. В ходе переговоров стороны обсудили вопросы двусторонней, региональной и международной повестки дня, определили пути развития стратегического партнерства Москвы и Бразилиа. В.В. Путин и М. Темер приняли решение об укреплении *стратегического внешнеполитического*

⁵⁷⁰ Российско-бразильская межправительственная комиссия. – <http://nppkpkavant.ru/rossijsko-brazilskaya-mezhpravitelstvennaya-komissiya/>

диалога, в том числе в рамках ООН, БРИКС, «Группы двадцати» и других международных форумов. Лидеры двух стран выразили озабоченность в связи с усилением протекционизма в условиях снижения темпов роста глобальной торговли и подтвердили готовность способствовать наращиванию, диверсификации и либерализации торговых потоков. В этой связи была подчеркнута центральная «роль ВТО в укреплении открытой, прозрачной, недискриминационной и инклюзивной многосторонней торговой системы»⁵⁷¹.

Стремясь продвинуть вперед российско-бразильское стратегическое партнерство на стыке политики и экономики, президенты сфокусировали внимание на задачах расширения сотрудничества в хозяйственной области, назвав в качестве приоритетных высокотехнологичные секторы. В частности, В.В. Путин и М. Темер отметили активную роль и большой потенциал России и Бразилии в развитии мировой энергетики, указав на значимость расширения двустороннего взаимодействия по таким важнейшим направлениям, как разведка месторождений нефти и природного газа, возобновляемые источники энергии (включая биоэнергетику), атомная энергетика, повышение энергоэффективности производственных отраслей, осуществление совместных научных исследований. В ключевой области мирного использования ядерной энергии акцент предполагалось сделать на следующих сферах: ядерный топливный цикл, радиационные технологии, ядерная медицина, сооружение новых АЭС на территории Бразилии, подготовка квалифицированных кадров. Наряду с этим, стороны отметили готовность к укреплению взаимоотношений по линии военно-

⁵⁷¹ Совместное заявление Российской Федерации и Федеративной Республики Бразилии о стратегическом внешнеполитическом диалоге. 21 июня 2017 года. – <http://www.kremlin.ru/supplement/5212>

технического сотрудничества, а также в исследовании и мирном использовании космического пространства⁵⁷².

13-14 ноября 2019 г. в Бразилиа в центральном здании министерства иностранных дел Дворце Итамарати (одном из шедевров всемирно известного архитектора Оскара Нимейера) состоялся XI саммит государств-членов группы БРИКС. Стало традицией, что президент России использует участие в саммитах БРИКС для укрепления двусторонних отношений с руководством принимающей страны. В данном случае состоялась встреча В.В. Путина с президентом Ж. Болсонару, имевшая особое значение, поскольку Россия принимала у Бразилии председательство в БРИКС⁵⁷³.

Давая оценку состоянию российско-бразильских отношений, В.В. Путин подчеркнул сохранявшийся сравнительно высокий уровень межгосударственного и межкорпоративного взаимодействия, по праву получившего статус стратегического партнерства. В частности, было подчеркнуто, что на долю Бразилии приходится 30% общего объема торговли Российской Федерации с Латинской Америкой, бразильские предприятия снабжают отечественный рынок необходимыми продовольственными товарами, а российские производители покрывают 100% потребностей в титане мощной бразильской авиастроительной индустрии и обеспечивают калийными удобрениями сельское хозяйство Бразилии. Порядка 1,5 млрд долл. составляют российские инвестиции в бразильскую экономику⁵⁷⁴. Все это в совокупности формирует предпосылки дальнейшего углубления двусторонних хозяйственных связей.

⁵⁷² Там же.

⁵⁷³ Яковлев П.П. От Бразилии к России: направления стратегического партнерства стран-членов БРИКС // Перспективы. Электронный журнал, 2019. № 4 (20). С. 6-20.

⁵⁷⁴ Встреча с Президентом Бразилии Жаиром Болсонару. 14 ноября 2019 года. – <http://www.Kremlin.ru/events/president/news/62049>

Действительно, за последние полтора десятилетия в отношениях между Россией и Бразилией произошли значимые количественные и качественные изменения. В 2004-2014 гг. взаимный товарооборот вырос в 3,6 раза и превысил 6,2 млрд долл., причем российский экспорт увеличился более чем в шесть раз (см. таблицу 5.9).

Таблица 5.9

Торговля России с Бразилией (товары, млн долл.)

Показатель	2004	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Экспорт	369	2290	1923	1786	2030	2584	2455
Импорт	1370	3969	2928	2524	3200	2470	2148
Объем	1739	6259	4851	4310	5230	5054	4603
Сальдо	-1001	-1679	-1005	-738	-1170	+114	+307

Источник: ИТС. Trade statistics for international business. – http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|643|076|TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1

В 2015-2016 гг., как и с подавляющим большинством других внешнеторговых партнеров, товарооборот России с Бразилией ощутимо сократился, но уже в 2017-2018 гг. произошел его отскок, что указывало на наличие достаточно прочного фундамента двусторонних связей. При этом фиксируемое статистическими службами некоторое сокращение российско-бразильского товарообмена в стоимостном выражении в 2019 г. полностью укладывалось в общий тренд снижения объема мировой торговли.

Вместе с тем, в контексте сотрудничества России и Бразилии существует значительный потенциал роста отечественного экспорта несырьевой, в том числе высокотехнологичной продукции. Этот сегмент вывоза все еще занимает скромное место: львиная доля (порядка 90%) российского экспорта в Бразилию приходится на сельскохозяйственные удобрения и минеральное топливо, но в период 2004-2019 гг. в разы увеличился объем поставок транспортных средств, электрических машин, пластмасс, продуктов орга-

нической и неорганической химии, оптических и медицинских инструментов и аппаратов (см. таблицу 5.10). Конечно, следует признать, что речь пока идет о весьма скромных показателях, но важен сам тренд, указывающий магистральное направление развития двусторонних отношений и нуждающийся в закреплении четко скоординированными усилиями обеих сторон. Главным, на наш взгляд, было не допустить сдачи уже завоеванных коммерческих позиций.

Таблица 5.10

**Основные товары российского экспорта в Бразилию
(млн долл.)**

Код ТН ВЭД	Товар	2004	2014	2017	2018	2019
	Всего	369	2290	2030	2584	2455
В том числе:						
31	Удобрения	301	1845	1441	1879	1870
27	Топливо минеральное	46	153	318	400	307
25	Соль, сера, земли и камень	3	60	38	88	32
72	Черные металлы	2	116	59	34	36
73	Изделия из черных металлов	0,5	4	11	14	6
85	Электрические машины	1	6	22	31	37
28	Продукты неоргани- ческой химии	3	5	15	20	17
87	Транспортные средства	-	0,5	10	9	9
29	Продукты органиче- ской химии	-	-	5	9	18
84	Промышленное оборудование	5	18	11	6	2

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|15|643|TOTAL||2|1|1|1|2|1|1|1|

В этом ключе в отношениях с Бразилией принципиальным моментом стало увеличение объема прямых и портфельных российских инвестиций в бразильскую экономику. Максимальная активность отечественного бизнеса наблюдалась в энергетической сфере, где работают ведущие российские корпорации, включая «Роснефть» и «Газпром». С 2009 г. функционирует *Power Machines Fezer* – бразильская дочерняя компания ОАО «Силовые машины», которая возвела в Бразилии пять гидроэлектростанций и к началу третьего десятилетия XXI в. планировала существенно укрепить свое присутствие на бразильском рынке, в частности, путем локализации производства гидротурбинного оборудования⁵⁷⁵.

Все говорит о том, что перспективы реализации высокотехнологичных и наукоемких проектов имеются в атомной энергетике, где после многолетнего «затишья» (российско-бразильское соглашение о мирном использовании атомной энергии было подписано еще в 1994 г.) в последние годы наблюдалось заметное оживление. В частности, в конце июня 2015 г. пресс-служба «Русатом – Международная Сеть» сообщила, что в Рио-де-Жанейро корпорация «Росатом» зарегистрировала свое представительство (дочернюю компанию) в латиноамериканском регионе – *Rosatam América Latina*. Эта управляющая структура призвана координировать деятельность различных подразделений «Русатома» в странах Латинской Америки и продвигать на их рынки оправдавший себя в других районах мира комплексный подход к развитию атомной энергетике. В начале 2017 г. «Росатом» выиграл тендер на поставку урана для бразильских АЭС и выразил готовность бороться за подряд на сооружение хранилища отработанного ядерного топлива на

⁵⁷⁵ «Силовые машины» открывают филиал в Бразилии. – http://www.power-m.ru/press-center/news/power-machines-open-a-branch-in-brazil/?sphrase_id=23513

площадке АЭС «Ангра-дус-Рейс» в штате Рио-де-Жанейро⁵⁷⁶.

Москва и Бразилия не первый год сотрудничают в мирном освоении космоса. В Бразилии открыт оптико-электронный комплекс по обнаружению космического мусора, на территории этой страны были установлены четыре наземные станции российской глобальной навигационной системы ГЛОНАСС. Стороны изучали имеющиеся возможности совместных запусков с бразильского космодрома и производство ракет-носителей малого и среднего класса. Областью двустороннего сотрудничества могло бы стать развитие соответствующей инфраструктуры. В частности, российские компании неоднократно выражали готовность подключиться к реализации новой долгосрочной программы по модернизации бразильской транспортной системы. С этой целью были начаты переговоры о получении концессии на строительство и эксплуатацию железной дороги многокилометровой ветки «север-юг»⁵⁷⁷.

Однако в силу уже названных негативных явлений и контртенденций громадный потенциал российско-бразильского экономического сотрудничества вплоть до настоящего времени задействован далеко не полностью. В этом, по всей видимости, есть «вина» как объективных факторов, включая усилившуюся конкуренцию в регионе Китая и противодействие со стороны США, так и «недоработка» конкретных деловых кругов обеих стран. Многие предприниматели зачастую проявляли недостаточную активность и напористость, что не позволило им с максимальной эффек-

⁵⁷⁶ Яковлев П.П. Аргентина и Бразилия: от военных ядерных программ к национальной атомной энергетике // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право, 2017. Т. 10. № 4. С. 121.

⁵⁷⁷ Заявления для прессы по итогам российско-бразильских переговоров. 21 июня 2017 года. — <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/54843>

тивностью и отдачей воспользоваться в целом благоприятными условиями режима межгосударственного стратегического партнерства.

В отношениях с Аргентиной, являющейся традиционно крупным экономическим партнером нашей страны, с начала 2000-х годов наблюдался стремительный рост взаимной торговли, максимальные объемы которой были зафиксированы в 2008 и 2011 годах. Однако в последующий период наблюдалось сокращение товарооборота, что было вызвано как воздействием уже неоднократно упоминавшийся неблагоприятной конъюнктуры на мировых товарных рынках, так и сложностями внутриэкономического развития обеих стран. В известной мере обнадеживающие результаты принесли 2018-2019 гг., когда российско-аргентинская торговля вновь стала набирать обороты (см. таблицу 5.11). Задачей сегодняшнего дня и на более отдаленную перспективу является закрепление этого позитивного тренда и придание двустороннему товарообмену более сбалансированного характера путем опережающего увеличения российского экспорта.

Таблица 5.11

Торговля России с Аргентиной (млн долл.)

Показатель	2000	2008	2011	2016	2017	2018	2019
Экспорт	75	740	779	163	212	395	322
Импорт	90	1236	1067	684	680	851	827
Объем	162	1976	1846	847	892	1246	1149
Сальдо	-15	-496	-288	-521	-468	-456	-505

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|643|032|TOTAL||2|1|1|1|2|1|1|1|1

В данном случае встал вопрос о поиске новых механизмов и инструментов хозяйственного взаимодействия в рамках российско-аргентинского всеобъемлющего стратегического

ского партнерства⁵⁷⁸. После проведенных консультаций стороны согласились с тем, что магистральным направлением наращивания двустороннего сотрудничества должно стать участие в инфраструктурных мегапроектах (прежде всего, строительство объектов энергетики) и создание совместных технологичных производств на территории Аргентины, продукция которых может поставляться на рынки стран-членов МЕРКОСУР. В частности, в 2016 г. в плане реализации достигнутых договоренностей отечественная компания «Тролза» и аргентинская *Benito Roggio Ferroidustrial* подписали соглашение о намерениях, предусматривающее организацию сборки российских троллейбусов в Аргентине. Следует заметить, что заключению соглашения предшествовала поставка троллейбусов в аргентинские города Кордова и Росарио⁵⁷⁹.

Аргентина (наряду с Бразилией) – крупный, стратегического значения клиент для ведущих российских производителей и экспортеров сельскохозяйственных удобрений. Роль аргентинского рынка для отечественных компаний еще больше возросла, когда в августе 2017 г. правительство президента Маурисио Макри отменило 6%-ную пошлину на ввоз высококачественного диаммонийфосфата (DAP) российского производства. По заявлению руководителей «Фосагро» и «Еврохим», данное решение открыло перед этими компаниями возможность ежегодно поставлять в Аргентину до 350 тыс. т DAP, тогда как раньше экспорт не превышал 50 тыс. тонн. В целях укрепления своих позиций на южноамериканском рынке «Еврохим» купила аргентинскую

⁵⁷⁸ Яковлева Н.М., Яковлев П.П. Россия и Аргентина на траектории взаимного сближения. М.: ИЛА РАН, 2015; Яковлев П.П. Российско-аргентинское торгово-экономическое сотрудничество // Международная торговля и торговая политика, 2016. № 4. С. 113-126.

⁵⁷⁹ «Тролза» подписала соглашение о производстве троллейбусов в Аргентине. 23 июня 2016. – <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news>

фирму *Emerger Fertilizantes*, а «Фосагро» открыла в Сан-Паулу субрегиональный трейдинговый офис, работающий на Бразилию и Аргентину⁵⁸⁰.

Многолетний опыт российско-аргентинского сотрудничества указывает на *системную значимость* совместного промышленного производства для развития экономик двух стран, углубления взаимодействия в тех отраслях, которые определяют вектор технологического прогресса и служат достижению ключевых народнохозяйственных целей. Одна из таких отраслей – космос, изучение и освоение космического пространства. В стремлении активизировать контакты в этой области государственная корпорация «Роскосмос» и аргентинская Национальная комиссия по космической деятельности (CONAE) приступили к проработке условий нового соглашения, призванного значительно расширить двустороннее сотрудничество в космической сфере. Предполагалось, что «Роскосмос» и CONAE будут развивать взаимодействие в области космических технологий, наблюдения за Землей, исследования Вселенной и космической навигации. Кроме того, партнеры выразили намерение делиться наработками в сфере изучения «далекого космоса» и сотрудничать в подготовке кадров⁵⁸¹.

Стратегическая задача расширения двустороннего партнерства в области индустрии и торговли была поставлена во главу угла российско-кубинских отношений. В последние годы отечественные предприятия осуществили техническое обновление эксплуатируемых Кубой самолетов ИЛ-96-300, согласовали проекты по модернизации металлургического комбината *José Martí* (стоимость работ – 20,3 млн долл.) и

⁵⁸⁰ Песчинский И. Аргентина отменила пошлину на российские удобрения // Ведомости, 30.8.2017.

⁵⁸¹ В космическом агентстве Аргентины видят широкие возможности для сотрудничества с РФ. 21 октября 2017. – <http://tass.ru/kosmos/4665712>

реконструкции пяти текстильных предприятий (107 млн евро), которую должна была провести компания ООО «Вея Инвест». Значительные возможности перед российскими промышленными предприятиями открылись в связи с планами модернизации железнодорожной сети Кубы. В октябре 2017 г. компания «Синара-Транспортные Машины» (СТМ) отгрузила в адрес кубинского заказчика первые семь маневровых тепловозов серии ТГМ8КМ с улучшенными технико-экономическими характеристиками и предназначенными для работы в особых условиях тропического климата. Всего в период 2017-2021 гг. СТМ должна поставить на Кубу 75 тепловозов, а также обеспечить профессиональную переподготовку кубинских специалистов для обслуживания новой техники⁵⁸².

К давним торговым партнерам России по праву относится Уругвай. К концу 2010-х годов была составлена дорожная карта дальнейшего развития российско-уругвайских экономических связей, которая ставила целью увеличить объем взаимного товарооборота, в том числе за счет расширения номенклатуры экспорта российской технологичной и высокотехнологичной промышленной продукции. Отечественные предприятия продемонстрировали готовность содействовать модернизации и расширению железнодорожной и портовой инфраструктуры Уругвая, строительству объектов гидроэнергетики. Важное значение приобрело сотрудничество в области фармацевтической индустрии. Как отметил заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации Г.С. Никитин, «уже сегодня компания «Биокад» имеет эксклюзивные договоренности с уругвайской компанией *Mega Pharma S.A.* на поставку на рынок

⁵⁸² Компания «Синара-Транспортные Машины» отправила на Кубу первую партию тепловозов ТГМ8КМ. 10 Октября 2017. – <https://sinaratm.ru/press/news/>

Уругвая препаратов для лечения злокачественных опухолей, таких как бевацизумаб, а также препаратов трастузумаб и ритуксимаб на неэксклюзивной основе»⁵⁸³. На фоне пандемии COVID-19 российско-уругвайское взаимодействие в сфере фармацевтики обрело первостепенную значимость. Перспективным видится и участие российских компаний (с привлечением партнеров по группе БРИКС из Бразилии и Китая) в хозяйственном развитии прибрежных территорий Уругвая.

Позитивные подвижки наблюдались и в отношениях с другими деловыми партнерами России в Латинской Америке, чему в немалой степени способствовало постепенное преодоление этими странами экономического спада 2014-2016 гг. и переход к режиму восстановительного хозяйственного роста.

Новые партнеры – новые возможности

Наряду с развитием торгово-экономических отношений с традиционными латиноамериканскими партнерами, Россия в последнее десятилетие ощутимо расширила сотрудничество с государствами, с которыми в первой половине 2000-х годов деловые связи находились на крайне низком уровне. Эти страны сформировали группу новых контрагентов Российской Федерации в Латинской Америке (см. таблицу 5.12).

Данные свидетельствуют, что совокупный российский товарный экспорт в семь государств региона в 2004-2014 гг. вырос в 7,5 раза и, несмотря на некоторое снижение в кризисные 2015 и 2016 гг., остался на уровне, значительно превышавшим показатели начала текущего столетия.

⁵⁸³ Глеб Никитин посетил Уругвай с рабочим визитом. 16 сентября 2016. – <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/>

Таблица 5.12

**Российский экспорт в отдельные страны ЛКА (товары,
млн долл.)**

Страна	2004	2014	2016	2017	2018	2019
Боливия	-	7	3	5	8	40
Венесуэла	6	394	334	68	84	66
Колумбия	42	225	200	421	274	153
Никарагуа	12	30	25	34	35	52
Парагвай	-	34	11	20	15	16
Перу	62	283	210	261	339	265
Эквадор	36.	213	189	219	357	398
Всего	158	1186	972	1028	1112	990

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|643||15|TOTAL||2|1|1|2|2|1|2|1|1

Крупным потребителем российской промышленной продукции стала Венесуэла, которая в 2004-2014 гг. увеличила импорт из России в 64 раза (с 6 до 394 млн долл.). В указанные годы определились ключевые направления развития российско-венесуэльского стратегического альянса, которые включали:

- Совместную разведку и добычу нефти, производство нефтепродуктов;
- Поставки отечественными предприятиями бурового и электроэнергетического оборудования;
- Строительство в Венесуэле объектов инфраструктуры;
- Локализацию на венесуэльской территории производства российского технологичного оборудования (в частности, буровых установок «Уралмашхолдинга»).

Целый ряд наиболее перспективных сфер партнерского взаимодействия касался поставок отечественной авиационной и автомобильной продукции, горнорудного оборудования, участия российских промышленных и инжиниринговых предприятий в реконструкции венесуэльских золотодо-

бывающих рудников, строительства новых линий металлургических заводов, создания в Венесуэле биохимического кластера по переработке сахаросодержащего сырья и производства полимеров на его основе⁵⁸⁴. К сожалению, социально-экономический и политический кризис в Венесуэле самым негативным образом отразился на ходе реализации совместных российско-венесуэльских проектов. Очевидно, что судьба большинства из них будет напрямую зависеть от преодоления острых и крайне болезненных кризисных явлений и нормализации положения в этой потенциально очень богатой южноамериканской республике⁵⁸⁵.

Интересен и весьма характерен пример Парагвая, торгово-экономические отношения с которым до самого последнего времени практически отсутствовали. С этой страной товарооборот в 2004-2014 гг. увеличился почти в 48 раз и вплотную приблизился к отметке 1,2 млрд долл., что стало одним из самых высоких показателей торговли России с латиноамериканскими государствами. Но этот результат был достигнут, главным образом, за счет значительных закупок парагвайских сельскохозяйственных товаров, тогда как российский экспорт оставался на сравнительно низком уровне (см. таблицу 5.13). В то же время, в 2016 г. наша страна впервые поставила в Парагвай достаточно крупную партию автомобилей стоимостью свыше 1 млн долл., что свидетельствовало о растущем интересе парагвайских деловых кругов к технологической продукции отечественных предприятий⁵⁸⁶. Учитывая такой положительный настрой, летом 2017 г. компания «УАЗ» открыла в столице страны Асунсь-

⁵⁸⁴ Ключевые направления сотрудничества России и Венесуэлы. 30 мая 2014. – <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/>

⁵⁸⁵ Семенов В.Л. Венесуэльский кризис и Россия // Латинская Америка, 2019. № 11. С.46-59.

⁵⁸⁶ ITC. Trade statistics for international business development. – http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|643||600||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1|

оне собственный дилерский центр, а другой российский автопроизводитель – «ГАЗ» начал работу по выходу на парагвайский рынок через местных дистрибьютеров.

Таблица 5.13

Торговля России с Парагваем (товары, млн долл.)

Показатель	2004	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Экспорт	-	34	14	11	20	15	16
Импорт	25	1154	858	697	625	871	671
Объем	25	1188	871	708	645	886	687
Баланс	25	-1120	-844	-686	-605	-856	-655

Источник: ИТС. Trade statistics for international business development. – http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|643|600|TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1|

В конце октября 2017 г. Парагвай посетила представительная российская бизнес-миссия во главе с министром промышленности и торговли Д.В. Мантуровым, которая приняла участие в форуме «*Торгово-промышленный диалог: Россия – Парагвай. Продвижение на перспективные рынки МЕРКОСУР*».

По итогам состоявшихся переговоров, стороны определили области наибольшего кооперационного потенциала двух стран и зафиксировали приоритеты товарной номенклатуры технологического экспорта из России. В связи с преобладанием в парагвайской экономике аграрного сектора российские машиностроители выразили заинтересованность в поставках сельскохозяйственной техники и организации совместного сборочного производства широкой линейки сельхозмашин. Второе направление, где российский бизнес видит значительный потенциал сотрудничества – комплексное развитие в Парагвае транспортной инфраструктуры. В этой области, подчеркивалось на форуме, отечественные компании обладают необходимыми компетенциями для участия в реализации имеющихся проектов расширения парагвайской сети железных дорог. Российские

предприятия выразили готовность поставлять тяговый и подвижной состав, дизельные двигатели и машины для прокладки железнодорожных путей. Другие представители отечественного бизнеса предложили содействовать обновлению парагвайского парка гражданской авиации, организовать поставки на местный рынок продукции строительно-дорожного машиностроения, а также предоставить востребованные в Парагвае технологии очистки питьевой воды⁵⁸⁷.

Отдельное внимание российские и парагвайские партнеры уделили вопросам сотрудничества в области энергетики. Стороны отметили уже имеющиеся успехи взаимодействия двух стран, в частности, участие России в модернизации парагвайских гидроэлектростанций, обсудили перспективы поставок в Парагвай энергетического и газоперекачивающего оборудования, строительство в этой южноамериканской стране тепловых, геотермальных и солнечных электростанций. С целью максимально эффективно использовать регуляторные и логистические преимущества МЕРКОСУР делегация РФ вышла на руководство Парагвая с предложением проработать возможность создания на его территории *российской производственной зоны*, что позволит нашим странам совместно осваивать емкий региональный рынок без осуществления экспортных операций. Как подчеркнул Д.В. Мантуров, «реализация столь масштабного проекта, по сути, может стать основой ускоренной индустриализации Парагвая, поскольку создание промышленной зоны открывает широкие возможности для построения местными предприятиями кооперационных цепочек с резидентами из России»⁵⁸⁸.

Парагвайский *case* указал важный вектор продвижения в регион российской несырьевой продукции, включая транспортные средства, машинотехнические изделия, технологии

⁵⁸⁷ Россия планирует создать в Парагвае производственную зону. 25 октября 2017. – <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/>

⁵⁸⁸ Там же.

и промышленное оборудование. Магистральный путь проходит через налаживание тесных межкорпоративных кооперационных связей, локализацию в латиноамериканских странах производства востребованных на этих рынках российских товаров. Решение этой стратегической задачи в решающей степени зависит от целенаправленной деловой активности отечественных предприятий, способных выйти на рынки Латинской Америки с конкурентоспособной продукцией, поддержки со стороны правительственных органов и эффективного государственно-частного партнерства на латиноамериканском экономическом пространстве.

Сотрудничество на земле, в воздухе и на воде

Специалисты в целом положительно оценивают состояние, динамику развития и перспективы военно-технического сотрудничества (ВТС) Российской Федерации с латиноамериканскими государствами. Данное направление экономического взаимодействия связано с производством и освоением, как правило, технологически сложной продукции, а потому имеет особое значение как для ее производителей и экспортеров (российских компаний), так и для потребителей в странах ЛКА, получающих доступ к передовым образцам вооружений.

К концу второго десятилетия XXI в. была создана необходимая договорно-правовая база в сфере ВТС с 11 странами региона, что позволило отечественным оружейникам и их партнерам широким фронтом взаимодействовать на межгосударственном уровне, активно использовать площадки межправительственных комиссий и двусторонних рабочих групп⁵⁸⁹. В результате за последние два десятилетия в Латинскую Америку было поставлено значительное

⁵⁸⁹ Анатолий Пунчук: намерены расширять оборонное сотрудничество с Латинской Америкой. 16.05.2019. – <https://ria.ru/20190516/1553511798.html>

количество разнообразной российской военной техники, поступившей на вооружение сухопутных войск, военно-воздушных сил и военно-морского флота стран региона.

Одно из центральных мест в сфере ВТС и в экспорте отечественных высокотехнологичных изделий в ЛКА прочно занимает авиационная техника: вертолеты и авиалайнеры. К концу 2010-х годов в латиноамериканских странах использовали свыше 400 вертолетов российского производства, выполнявших различные задачи хозяйственного и оборонного значения. Наибольшей популярностью в регионе уже длительное время пользуются машины типа МИ-8/17, парк которых насчитывает порядка 320 единиц. Перспективы дальнейшего продвижения отечественной техники и максимально эффективной эксплуатации уже поставленных машин тесным образом увязаны с совершенствованием послепродажного обслуживания и расширением функциональных возможностей вертолетов благодаря передовым научно-техническим решениям и разработкам и с учетом накопленного опыта работы российской вертолетной техники в латиноамериканском регионе⁵⁹⁰.

Именно такая задача была поставлена перед одним из ведущих отечественных предприятий – холдингом «Вертолеты России» (входит в Государственную корпорацию «Ростех»), предлагающим заказчикам различные программы модернизации имеющейся в их распоряжении техники. Например, вертолеты в военно-транспортном варианте могут быть оснащены интегрированным цифровым комплексом бортового радиоэлектронного оборудования, новыми двигателями, модернизированной несущей системой и трансмиссией, оптико-электронной защитой, а также другими современными средствами. Одновременно с модерни-

⁵⁹⁰ «Вертолеты России» модернизируют технику в странах Латинской Америки. 2 ноября 2015. – <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/>

зацией заказчикам предлагается содействие в деле продления назначенных ресурсов и сроков службы.

Работы по послепродажному обслуживанию вертолетов, эксплуатирующихся в странах Латинской Америки, было решено проводить, в частности, на Кубе с использованием производственных мощностей авиаремонтного предприятия «ВПП им. Гагарина». С этой целью в сентябре 2016 г. холдинг «Вертолеты России» подписал контракт с кубинской стороной на поставку ремонтно-конструкторской документации для освоения капитального ремонта МИ-8МТ и Ми-8МТВ-1. Тем самым, по мнению специалистов, был сделан крупный шаг вперед в деле развития в латиноамериканском регионе системы комплексного обслуживания основных образцов российской вертолетной техники на протяжении всего ее жизненного цикла⁵⁹¹.

Прочные позиции отечественные вертолетостроители заняли на рынках Мексики и Перу. В этих странах сотрудничество российских предприятий с местными заказчиками с самого начала было поставлено на солидную основу и включило в себя как поставки машин разных модификаций и оказание послепродажных сервисных и ремонтных услуг, так и подготовку летного состава. В Мексике «Вертолеты России» уже в течение ряда лет успешно сотрудничают с Министерством национальной обороны и Министерством морского флота по выполнению гарантийного и постгарантийного обслуживания вертолетной техники. В частности, на регулярной основе ремонт проданных в эту страну вертолетов и подготовка мексиканских специалистов осуществляются на Новосибирском авиаремонтном заводе⁵⁹².

⁵⁹¹ Холдинг «Вертолеты России» поставит Кубе ремонтную документацию для ремонта вертолетов Ми-8Т. 7.09.2016. – <http://www.russianhelicopters.aero/ru/press/news/>

⁵⁹² В Новосибирске выполнили ремонт 19 вертолетов ВВС Мексики. 13 ноября 2015. – <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/>

С конца 1970-х и до середины 2010-х годов в Перу было экспортировано более 100 вертолетов отечественного производства, составивших костяк национального парка вертокрылых машин. Крупный контракт стоимостью 528 млн долл. был подписан по результатам международного тендера в декабре 2013 года. Соглашение предусматривало поставку 24 военно-транспортных вертолетов МИ-171Ш, тренажеров, вспомогательного оборудования, а также подготовку личного состава. Согласно графику, передача техники должна была завершиться в 2015 г., но наложенные на российские предприятия финансово-экономические санкции США едва не сорвали сделку, поскольку Национальный банк Перу приостановил платежи. После напряженных переговоров представителей АО «Рособоронэкспорт» и перуанского министерства обороны выполнение контракта удалось благополучно завершить практически в установленные сроки – последние три вертолета были переданы заказчику в январе 2016 г. При этом в рамках согласованной офсетной программы в Перу на базе *Бригады армейской авиации сухопутных войск* (BRIGAE) был создан центр по техническому обслуживанию российских вертолетов и смонтирован летный тренажер. Помимо этого, стороны договорились о создании совместного производства комплектующих и запасных частей⁵⁹³.

Важным каналом продвижения российской высокотехнологичной продукции на рынки Латинской Америки стало участие АО «Рособоронэкспорт» – единственного государственного посредника при осуществлении внешнеторговой деятельности в отношении всего спектра отечественной продукции военного назначения – в проводимых в странах региона международных выставках вооружений и оборонной техники. Назовем наиболее представительные форумы:

⁵⁹³ Перу переданы все 24 вертолета МИ-171Шб заказанных в 2013 году. 27.01.2016. – <http://www.arms-expo.ru/news/>

бразильская выставка «LAAD *Defence & Security*», чилийские аэрокосмическая и военно-морская выставки FIDAE и «*Expronaval*», колумбийская «*Expodefensa*», перуанский салон оборонных технологий SITDEF (Россия является его постоянным участником с 2007 г.).

В частности, на SITDEF в 2019 г. российская делегация провела целую серию переговоров с зарубежными партнерами, а также организовала предметные презентации военной техники и вооружений, которые положительно зарекомендовали себя в ходе военного конфликта в Сирийской Арабской Республике. Например, состоялась презентация стрелкового оружия, бронетанковой техники, самолетов и вертолетов, систем противовоздушной обороны, а также различных видов надводных боевых кораблей, сторожевых катеров и подводных лодок⁵⁹⁴.

В конце апреля 2017 г. в Мексике в работе международного аэрокосмического салона FAMEX-2017 впервые приняло участие АО «Рособоронэкспорт», чья экспозиция включила более 160 высоко зарекомендовавших себя наименований современных вооружений и военной техники. В том числе: сверхманевренный многофункциональный истребитель семейства Су-30МК и фронтовой истребитель МиГ-29М, учебно-боевой самолет Як-130, боевые вертолеты Ми-28НЭ, Ка-52, военно-транспортные вертолеты Ми-17В-5 и Ми-171Ш, транспортно-боевой вертолет Ми-35М, легкий многоцелевой вертолет «Ансат» и тяжелый транспортный вертолет Ми-26Т2. Внимание международных заказчиков привлекли отечественные средства ПВО, в том числе зенитный ракетно-пушечный комплекс «Панцирь-С1», а также техника, используемая силовыми структурами для борьбы с организованной преступностью, терроризмом и наркомафией: автомобиль многоцелевого назначения

⁵⁹⁴ SITDEF 2019: Russia continues to market defense products and weapons in South America. 17 May 2019. – <https://www.armyrecognition.com/>

«Тигр-М», броневаномобиль для перевозки спецподразделений «Горец-М», хорошо известные в латиноамериканском регионе автомобили «Урал», стрелковое и гранатометное оружие⁵⁹⁵. Кроме того, в Мексике был представлен инновационный проект «Комплексная система безопасности», который на передовом техническом уровне предлагает интегрированные решения по кибербезопасности, контролю воздушных и прибрежных зон, государственных границ, крупных муниципальных и административных образований и объектов.

Присутствие российских экспортеров на FAMEX-2017 явилось убедительным свидетельством последовательной и настойчивой политики АО «Рособоронэкспорт», нацеленной на укрепление позиций в странах Латинской Америки, доля которых в общем объеме внешних поставок продукции военного назначения в период с 2001 по 2017 гг. превысила 9%⁵⁹⁶.

Отдавая должное усилиям российских предприятий и поддерживающих их государственных органов по продвижению на рынки ЛКА военно-технической продукции, положительно оценивая достигнутые результаты, нельзя не видеть многие проблемы, с которыми сталкивается РФ в этом регионе. В их числе:

– тяжелые последствия периодических кризисных потрясений, ограничивающие бюджетные возможности латиноамериканских государств и те финансовые ресурсы, которые могут быть направлены на закупку достаточно дорогостоящей военной техники;

– возрастающую международную конкуренцию на рынках вооружений ЛКА, участниками которой, наряду с Рос-

⁵⁹⁵ El Mi-17 y el blindado Górets-M ruso en FAMEX. 25 de abril de 2017. – <http://www.defensa.com/famex2017/>

⁵⁹⁶ «Рособоронэкспорт» впервые участвует в FAMEX-2017. 24 Апрель 2017. – <https://rostec.defence.ru/article/>

сией, США и Китаем, являются европейские страны: Испания, Италия, Германия, Франция, Швеция. В частности, именно шведская компания *Saab* выиграла в острой международной борьбе за контракт на поставку в Бразилию новейших истребителей-бомбардировщиков⁵⁹⁷;

– непрекращающуюся на Западе кампанию по дискредитации российской продукции, а также санкционные меры, непосредственно препятствующие экспорту отечественного оружия и военной техники в Латинскую Америку.

Все это, разумеется, не облегчает жизнь российских экспортеров. Но есть уверенность в том, что магистральный путь решения проблем российско-латиноамериканских отношений может лежать в русле общего расширения торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества РФ с государствами ЛКА, сохранения (а где это возможно – и углубления) курса на стратегическое партнерство.

Контуры креативного подхода в постковидный период

Пандемия коронавируса, вызвавшая исключительно широкий по географическому охвату и беспрецедентный по глубине коронакризис, дала повод взглянуть на реалии российско-латиноамериканского взаимодействия под новым углом зрения.

Главное – для стран латиноамериканского региона ощутимо повысилась значимость сотрудничества с теми государствами, которые стали пионерами в разработке вакцин от коронавируса COVID-19. В данном контексте следует упомянуть тот интерес, который вызвала в Латинской Америке регистрация в Российской Федерации первой отечественной вакцины Спутник V. Об этом заявили официальные представители Аргентины, Бразилии, Венесуэлы, Кубы,

⁵⁹⁷ Яковлев П.П. Новые горизонты оборонно-промышленного комплекса // Латинская Америка, 2014. № 3. С. 16-17.

Мексики и других стран региона. В частности, заместитель министра обороны Бразилии по военно-техническому сотрудничеству Маркус Дэго объявил о готовности своего правительства взаимодействовать с российской стороной в борьбе с коронавирусной инфекцией и испытать лично на себе вакцину Спутник V⁵⁹⁸. Более того, переходя от слов к делу, Технологический институт бразильского штата Парана и Российский фонд прямых инвестиций 12 августа 2020 г. подписали стратегическое соглашение о совместном тестировании, производстве и продвижении вакцины Спутник V в Бразилии и в целом в ЛКА⁵⁹⁹.

Таким образом, в отношениях Российской Федерации со странами Латинской Америки в постковидный период могут открыться новые и многообещающие горизонты сотрудничества в той области, которая в наши дни (без каких-либо преувеличений) приобретает первостепенное значение.

Оценивая ситуацию в целом и на перспективу, считаем нужным подчеркнуть следующее. С учетом новых факторов и обстоятельств глобального и регионального порядка, России целесообразно выдвинуть привлекательный и реально выполнимый *комплексный проект* политического, экономического и научно-технического сотрудничества с латиноамериканскими странами, способный вызвать в регионе интерес официальных, экспертных, общественных и предпринимательских кругов. Это – долговременная и многоуровневая задача. Ее успешное решение распадается на целый ряд конкретных шагов, которые следует предпринять государственным органам, экспертному сообществу и бизнесу, заинтересованному в расширении экспорта готовых изделий

⁵⁹⁸ Замминистра обороны Бразилии готов испытать российскую вакцину от COVID-19. – <https://russian.rt.com/world/news/776585-braziliya-vakcina-rossiya>

⁵⁹⁹ Sputnik V: el estado brasileño de Paraná acuerda producir la vacuna rusa contra el coronavirus // El Comercio. Lima, 12.08.2020.

и оборудования, а также наукоемкой продукции высоких переделов, включая лекарственные препараты и медицинское оборудование.

На начальном этапе формирования новой стратегической линии в сотрудничестве с ЛКА необходима актуализированная (с учетом внутренних потребностей и возможностей, а также происходящих в мире тектонических изменений), однозначно позитивная и основанная на взаимовыгодных модальностях программа развития отношений Российской Федерации со странами Латинской Америки на долгосрочную перспективу. Выработав и приняв на государственном уровне такую программу, ее следует в инициативном порядке в ходе контактов на высшем политическом уровне и по дипломатическим каналам предложить латиноамериканским партнерам, последовательно проводить в жизнь, дополняя, но не подменяя, тщательно выверенными тактическими действиями и конъюнктурными решениями.

По существу, речь должна идти о подготовке новой концептуально-доктринальной базы российско-латиноамериканского взаимодействия, исходящей из широко понимаемых национальных интересов РФ, учитывающей происходящие в мире и регионе перемены и развивающей выдержавшие испытание временем принципы стратегического партнерства с ЛКА. В рамках этой парадигмы вопросы сотрудничества в промышленно-технологической и научно-технической сфере должны занять ведущее место. Главное здесь – проведение своего рода «инвентаризации» (тщательной ревизии) имеющихся потребностей и возможностей, выделение приоритетов, расширение все еще сравнительно узкого диапазона деловых контактов, создание дополнительных эффективных механизмов бизнес-коммуникаций. При этом российским экспортерам технологичных товаров и услуг необходимо интенсивно развивать

ключевые корпоративные компетенции для успешной работы на рынках ЛКА.

До настоящего времени в экономическом взаимодействии России с большинством латиноамериканских стран доминировала торговля, тогда как инвестиционная составляющая оставалась весьма слабой. Именно недоиспользованный потенциал инвестиционного сотрудничества в его различных формах является одним из ограничителей продвижения в Латинскую Америку технологичной продукции отечественных предприятий. Иными словами, деловое сотрудничество России с латиноамериканскими странами необходимо вывести за рамки преимущественно торговых обменов традиционными для сторон товарами (разумеется, не отказываясь от такой торговли). Следует в разы увеличить объем российских инвестиций в регионе, активно задействовать механизмы совместного предпринимательства, создавать и широко использовать новые каналы продвижения на рынки региона инновационной продукции отечественного происхождения. С этой целью целесообразно (совместно с партнерами РФ по ЕАЭС) проработать на экспертном уровне возможности создания зон свободной торговли с государствами ЛКА.

Недоиспользованный актив Российской Федерации в отношениях с Латинской Америкой – слабые контакты в области высшего образования, здравоохранения, трансграничного научно-технического сотрудничества. Очевидно, что не хватает общей концепции и конкретных механизмов развития экспортного исследовательского и образовательного потенциала российских университетов и научных центров, включая медицинские. Здесь – обширное поле взаимовыгодной деятельности в постковидный период.

На наш взгляд, все эти вопросы должны быть глубоко и всесторонне проработаны на экспертном уровне (в частности, работниками институтов Российской академии наук и

ведущих отечественных университетов) в тесном взаимодействии с профильными государственными органами, заинтересованными бизнес-структурами и параллельно с усилиями по продвижению экспортных поставок в Латинскую Америку российской несырьевой продукции, включая ее технологичный компонент.

Ключевой тезис:

В постковидный период России целесообразно выдвинуть обновленный, однозначно привлекательный и реально выполнимый проект сотрудничества с латиноамериканскими странами, способный вызвать в регионе интерес не только официальных и предпринимательских кругов, но и научной и культурной общественности. Это – долговременная стратегическая задача. Ее решение распадается на целый ряд конкретных действий, которые следует предпринять государственным органам, экспертному сообществу и бизнесу, заинтересованному в расширении экспорта готовых изделий и оборудования, а также наукоемкой продукции высоких переделов, включая востребованные лекарственные препараты.

ШАНСЫ ИБЕРОАМЕРИКИ В ПОЛИЦЕНТРИЧНОЙ МИРОСИСТЕМЕ

(вместо заключения)

В последние десятилетия окружающий нас мир стремительно меняется, темп политических и социально-экономических перемен в большинстве стран всех континентов заметно возрос, а уровень предсказуемости международных процессов ощутимо снизился. Радикально трансформируется внутривнутриполитическая обстановка, с завидной регулярностью лихорадит товарные и финансовые рынки, резкие перепады характеризуют цены на сырье и продовольствие, интенсивно формируются альтернативные направления внешних связей, строятся и параллельно распадаются стратегические и ситуативные альянсы, множатся очаги международной напряженности. Государственные органы и социумы вынуждены противостоять новым вызовам, главным из которых в начале третьего десятилетия XXI в. явилась пандемия коронавируса COVID-19.

Ибероамерика не стала исключением, она изменялась и изменится вместе с меняющимся миром как неотъемлемая часть огромного *пазла* – *глобальной геоэкономической и геополитической головоломки*. Но далеко не всегда скорость и точность реакции правящих кругов иберийских и латиноамериканских государств на возникавшие вызовы были адекватными. За примерами далеко ходить не надо. Это и мировой кризис 2008-2009 гг., затормозивший хозяйственный рост этих стран, и эпидемия коронавируса, буквально захлестнувшая крупнейшие ибероамериканские государства, до предела обострив имеющиеся противоречия, усугубив и без того непростые проблемы их экономического и социально-политического развития.

На Пиренейском полуострове пандемия акцентировала историческую значимость дальнейшего интенсивного

сближения Испании и Португалии, усиления *взаимосвязанности* их экономик, прежде всего, в отраслях, определяющих магистральный путь инноватизации и цифровизации. И, разумеется, сверхзадачей выступает качественное развитие ибероамериканского проекта, преодоление возникшей паузы, запуск нового, более продвинутого этапа ибероамериканского сотрудничества.

Есть ли для этого фундаментальные условия и необходимые предпосылки? Представляется, что есть. В последние годы исследователи все чаще обращают внимание на такой сравнительно новый и чрезвычайно перспективный феномен международной жизни, как динамичное формирование *транснациональных пространств* – обширных регионов, характеризующихся наличием развитых политических и экономических связей, а также институтов и механизмов, обеспечивающих широкое взаимодействие на различных уровнях и в разных областях. С позиций многих точек зрения, указанный тренд – своего рода ответ на кризис, переживаемый неолиберальной глобализацией.

На наш взгляд, Иberoамерика вполне подпадает под определение *транснационального пространства в стадии формирования* и вплоть до мирового кризиса 2008-2009 гг. эволюционировала в направлении складывания особой ибероамериканской подсистемы международных отношений. Из числа факторов, детерминировавших ее конфигурацию и архитектуру, можно выделить следующие:

- **История.** В формирующуюся межрегиональную трансатлантическую подсистему вошли государства, связанные между собой тесными историческими узами. В результате отношения в рамках Иberoамериканского сообщества наций накладывались на глубокие пласты вековых взаимодействий между бывшими метрополиями (Испанией и Португалией) и колониями (латиноамериканскими нациями).

▪ **Культура.** В культурном отношении иберийские и латиноамериканские государства чрезвычайно близки, можно сказать, родственны. Это – моноцивилизационный район мира. Культурная однородность подсистемы существенно облегчает стилистику общения первых лиц стран-участниц ИСН и представителей бизнес-сообществ, делает ее менее формальной и более свободной.

▪ **География.** С географической точки зрения ибероамериканский мир (транснациональное экономическое и политическое пространство) представляет собой сложную континентально-океаническую структуру, занимающую огромные территории и расположенную в двух важнейших мировых регионах – атлантическом и тихоокеанском.

▪ **Экономика.** В большинстве своем ИСН образуют страны, чей экономический потенциал еще далеко не реализован. Вместе с тем, этот мегарегион располагает всем необходимым, чтобы не только удерживать, но и расширять свои позиции в мировой экономике: растущую и сравнительно квалифицированную рабочую силу; разнообразные природные ресурсы, включая критически важные энергоносители и продовольственные товары; емкие и расширяющиеся рынки; уникальные технологии. Уже сегодня на пространстве Иberoамерики созданы крупные трансграничные производственно-экономические комплексы: иберийский (Испания – Португалия), североамериканский (Мексика – США), южноамериканских (государств-членов МЕРКОСУР и Тихоокеанского Альянса).

▪ **Глобализация.** В силу сложившихся исторических условий ибероамериканские страны, без преувеличения, сыграли выдающуюся роль в развитии процессов интернационализации экономики государств Европы, «втянули» в международные торгово-экономические обмены громадные пространства в Азии, Африке и Западном полушарии. При этом Испания и Португалия вошли в число бенефициаров

неолиберального этапа глобализации, тем самым намеренно упущенные в годы правления диктаторских режимов экономические возможности. Намного сложнее дело обстояло в ЛКА, где сформировалась такая модель участия стран региона в системе мирохозяйственных связей, которая (в обобщенном виде) предполагает сохранение роли латиноамериканских государств как поставщиков на мировой рынок преимущественно сырьевых и продовольственных товаров, реципиентов капиталов иностранных компаний, младших партнеров развитых держав. В целом, как было показано в нашей книге, речь идет о *пассивной* роли латиноамериканского региона в процессах глобализации.

▪ **Геополитика.** Для складывающейся ибероамериканской подсистемы международных отношений характерна *асимметричная региональная биполярность*, которая во многом определяет взгляд ибероамериканских государств на окружающий мир. Отсюда – отличия в подходах к ряду мировых проблем Испании и Португалии, с одной стороны, и большинства латиноамериканских стран, с другой. Но и в самой Латинской Америке просматриваются различные геополитические ориентации, отражающие разнонаправленность векторов внутреннего экономического и политического развития, а также уровень и характер отношений с главной державой Западного полушария – Соединенными Штатами и новыми центрами силы, прежде всего, с Китаем.

Ибероамериканское сообщество наций (как оно мыслилось на начальном этапе) – это потенциальное пространство многовекторных связей и разноуровневого партнерства, которое в состоянии концептуально и практически выразить и подпитывать тенденцию к сближению иберийских и латиноамериканских государств.

До настоящего времени ибероамериканский регионализм воплотился преимущественно в экономико-финансовых (через интенсивные межкорпоративные связи)

и культурно-образовательных формах. Актуальной задачей остается вовлечение максимального количества стран в процессы динамичной, устойчивой и целенаправленной модернизации, смещение центра тяжести происходящих в данном районе процессов в сферу комплексного инновационного развития, основанного на национальных и зарубежных технических достижениях. Для этого необходимо теснее соединить ибероамериканские государства плотной сетью торгово-экономических, инвестиционных, научных, технологических и политических связей, двинуть вперед евро-латиноамериканское сотрудничество. Стратегической целью может быть завершение процесса формирования Ибероамериканского сообщества наций, превращение Ибероамерики в одну из несущих конструкций формирующегося полицентричного миропорядка. В этом случае Испания и Португалия будут одновременно представлены в двух центрах новой мировой системы – в ЕС и ИСН. Это обстоятельство в исторической перспективе может дать Мадриду и Лиссабону важные геоэкономические и геополитические шансы.

Следует также отметить тренд, направленный на расширение *ибероамериканского цивилизационного пространства*, в частности, за счет массовой латиноамериканской эмиграции в США, а также развития многообразных связей стран Ибероамерики с государствами и народами на всех континентах. В современном мире формируется *новый глобализм*, в контексте которого Ибероамерика может (и должна) попытаться расширить свое присутствие в международной экономике и политике. Но для этого необходимо придать политике ибероамериканского сотрудничества эффективность и жесткость третьего десятилетия XXI века, что позволит иберийским и латиноамериканским странам успешнее конкурировать на мировых рынках и в глобальном масштабе добиваться продвижения собственных интересов.

И еще одно соображение. Практика Ибероамериканских саммитов и весь процесс формирования ИСН явились составным элементом общего движения международного сообщества в направлении нового (многополярного, или полицентричного) мирового порядка. Говоря о потенциалах Ибероамерики, нельзя не видеть того, что в докризисный период внешне не очень броско, но последовательно повышалась роль этого суперрегиона в современном мире. Не переоценивая достигнутых результатов и не преуменьшая существующих проблем и трудностей, следует признать, что ибероамериканский политический динамизм доказал свое существование, а баланс имевшихся плюсов и минусов процесса складывания ИСН в целом был позитивным.

Дальнейшее поступательное развитие этого тренда – при прочих благоприятных условиях – обещало в перспективе создать мощное *силовое поле трансатлантического сотрудничества* и укрепить международные позиции ибероамериканских государств, сделать их одной из опор новой глобальной архитектуры. Но кризисные потрясения, начавшиеся в 2008 г., привнесли в процесс реализации ибероамериканского проекта дополнительные нюансы и трудности. Выяснилось, что иберийские и латиноамериканские страны – сравнительно *слабое звено* глобальной экономики. Они не сумели в полной мере использовать благоприятные условия предкризисного периода для своевременного проведения назревших структурных и институциональных реформ, ускорения процесса модернизации и инноватизации национальных хозяйственных систем, а потому, столкнувшись с ударами кризиса, понесли очень ощутимые экономические и социальные потери.

Особенно сложная ситуация сложилась в Латинской Америке. Парадоксальным образом благоприятный бизнес-цикл 2003-2012 гг. («золотое десятилетие») создавал условия для нерационального (нередко бесконтрольного) расхо-

дования государственных средств, что нарушило финансовую стабильность, в ряде стран – раскрутило спираль инфляции и, в конечном счете, сузило возможности для сохранения высокого потребительского спроса, поддержки производства и проведения необходимых реформ. Можно сказать, что в этот период в регионе политический верх взяла (назовем ее так) «*партия распределительной экономики*», заинтересованная в инерционном развитии, которая отодвинула задачи модернизации и сфокусировалась на максимальном использовании ресурсов сырьевых секторов. В условиях последовавшего конъюнктурного падения цен на сырье на мировых рынках эти страны попали в историческую ловушку. Уже в 2014 г. ситуация стала быстро меняться в худшую сторону и был дан старт новому (менее благоприятному) этапу экономического развития, по ряду важных характеристик радикально отличавшемуся от периода «золотого десятилетия». На ключевых направлениях ситуация в регионе резко осложнилась. *Латинская Америка попала в стратегический цугцванг*: шаг вперед в любом направлении был сопряжен с крупными издержками, потерями и жертвами, чреват малоприятными сюрпризами, что дало повод говорить об этом периоде, как о «*потерянном десятилетии 2.0*».

Вполне можно утверждать, что кризис 2008-2009 гг., последовавшая вслед за ним рецессия, а затем и негативные эффекты пандемии COVID-19 подвели черту под первоначальным периодом в целом успешной реализации ибероамериканского проекта и стали точкой отчета нового политического времени, началом более сложного и противоречивого этапа в развитии сотрудничества в рамках ИСН, протекавшего на фоне экономической турбулентности и коронакризиса. Но констатация возникших проблем и трудностей – не повод для пессимизма, а стимул для продуманных и активных действий, нацеленных на очищение элит, инно-

ватизацию производственных структур, возрождение и модернизацию региональных и межрегиональных институтов и механизмов.

Все названные факторы оказали воздействие на отношение к ибероамериканским странам со стороны Российской Федерации, в той или иной степени повлияли на взаимодействие России с государствами Ибероамерики: *старые правила всё хуже работали в новых реалиях.*

В современный постковидный период фундаментальное значение имеет, на наш взгляд, интенсификация всего комплекса связей РФ с иберийскими и латиноамериканскими государствами. Критически важно окончательно преодолеть тот спад, который был вызван глобальными потрясениями и внутренними проблемами середины и конца 2010-х годов. С Испанией и Португалией акцент должен быть сделан на общей заинтересованности вывести из глухого тупика отношения России с Европейским союзом, «изгнать» политику из сферы торгово-экономического взаимодействия, закончить непрекращающуюся «войну санкций», открыть дополнительный спектр возможностей для деловых кругов, в первую очередь – занятых в высокотехнологичных отраслях. Только так можно в полной мере реализовать имеющийся огромный потенциал взаимодополняемости экономик РФ и ЕС и преодолеть их растущее отставание от мирового хозяйственного авангарда. Мадрид и Лиссабон, будучи заинтересованы в российском рынке, могут сыграть заметную роль в достижении этой стратегической цели.

Значительной спецификой характеризуются задачи, стоящие перед Россией в ее связях с латиноамериканскими странами. *Во-первых*, целесообразно провести своего рода перезагрузку всего комплекса российско-латиноамериканских отношений, и в первую очередь – взаимодействий с государствами, являющимися нашими стратегическими партнерами. В рамках двусторонних консультаций по

дипломатическим каналам необходимо периодически уточнять стратегические цели и внешнеполитические приоритеты сторон, информировать друг друга о планируемых действиях на международной арене, прилагать усилия к тому, чтобы такие действия встречали понимание и поддержку стратегического партнера. Вызов – перевести значительный потенциал стратегического партнерства в кинетическую энергию расширяющегося экономического, политического и технико-технологического сотрудничества.

Во-вторых, с нашей точки зрения, осевой линией стратегического партнерства России со странами Латинской Америки является формирование такого многопланового межгосударственного взаимодействия, которое позволит партнерам, объединив усилия, достигать жизненно важных экономических и политических целей, как во внутренних делах, так и в сфере международных отношений.

В-третьих, по мере преодоления существующих проблем и сложностей и развития отношений стратегического партнерства РФ с латиноамериканскими странами основными направлениями межгосударственного взаимодействия должны стать: углубление торгово-экономического и финансово-инвестиционного сотрудничества, придание ему новых, более высоких форм, в частности, создание условий для хозяйственной интеграции партнеров, в том числе, на многостороннем уровне («интеграция интеграций»); выдвижение согласованных международных инициатив и проведение скоординированных внешнеполитических акций в национальных интересах России и ЛКА; интенсификация связей в сфере безопасности и обороны, фокусировка усилий на использование потенциала военно-технического сотрудничества для решения задач модернизации и инноватизации национальных экономик; радикальное расширение контактов в области здравоохранения, образования и науки, содействие взаимному сближению по гуманитарной линии.

Стратегическое партнерство, в своей основе, является комплексным явлением, поскольку оно охватывает практически все ключевые сферы российско-латиноамериканского сотрудничества и носит не конъюнктурный, а устойчивый и долговременный характер. Прочность данного типа межгосударственных отношений определяется целым рядом факторов, но в первую очередь – готовностью сторон учитывать взаимные интересы и содействовать их продвижению, наличием действующих и эффективных механизмов взаимодействия.

Для Москвы формирование отношений стратегического партнерства с Латинской Америкой и взаимовыгодного сотрудничества с Иberoамерикой в целом – это составная часть современной мегастратегии, нацеленной на качественное усиление экономических и политических позиций России в глобальном мире, построение равноуровневой системы геополитического и геоэкономического влияния. Вместе с тем, для Иberoамерики движение вперед по пути сотрудничества с Россией и другими центрами международного притяжения – ключ к наращиванию собственного переговорного потенциала, повышению своих шансов в формирующемся полицентричном мире.

П.П. Яковлев
Глобальные головоломки:
Иberoамерика
в меняющемся мире

Редактор – Н.Е. Рожкова

Макет – И.М. Вершинина, Н.Е. Рожкова.

Подписано в печать 28.12.2020.

Бумага офсетная. Формат 60x84 1/16

Физ. печ. 32,25 л. Уч.-изд. 20,9 л.

Заказ № 13. Тираж 500 экз. (Первый завод 150 экз.).

ПЛ ИЛА РАН 115035 Москва, Б. Ордынка, 21/16

Тел.: (495) 951-53-23, факс: (495) 953-40-70

E-mail: ilac-ran@mtu-net.ru