

В.М.Тайар

Трансатлантическое партнерство и Латинская Америка: возможности и риски

В статье рассматриваются возможности и риски, которые могут возникнуть для латиноамериканских и карибских стран в случае создания трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства между ЕС и США. Автор уделяет внимание динамике трансатлантической торговли, анализирует трансатлантическое партнерство с точки зрения европейско-латиноамериканских экономических связей.

Ключевые слова: трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство, США, Евросоюз, Латино-Карибская Америка.

В последние годы страны Латинской и Карибской Америки (ЛКА) оказались в качественно новых геостратегических и геоэкономических реалиях меняющегося мира, что определяется, в частности, «перебалансировкой» мирохозяйственных связей и выстраиванием новых политических и экономических альянсов между государствами с целью защиты своих национальных интересов. Имеются ввиду не только укрепление международных альянсов и сотрудничество по линии Юг — Юг (например, BRICS, ШОС), но и обновление традиционных евроатлантических связей и формирование новых мегарегиональных соглашений о свободной торговле, что не только может сказаться на характере международных связей по линии Север — Юг, но и коренным образом поменять существующие «правила игры» на глобальном рынке товаров и услуг. Речь идет, в частности, о процессе формирования двух мегасоглашений о свободной торговле — транстихоокеанского и трансатлантического. В феврале 2016 г. уже было подписано соглашение о Транстихоокеанском партнерстве (Trans-Pacific Partnership, TPP) с участием двенадцати государств Азиатско-Тихоокеанского региона, включая три латиноамериканские страны — Мексику, Перу и Чили.

На очереди — подписание соглашения о Трансатлантическом торгово-инвестиционном партнерстве (Transatlantic Trade and Investment Partnership,

Виолетта Макариосовна Тайар — кандидат экономических наук, заместитель директора ИЛА РАН (vtayar@mail.ru).

Статья подготовлена на основе доклада автора на юбилейном заседании по случаю 55-й годовщины со дня создания ИЛА РАН.

ТТІР) между ЕС и США, которое имеет не только экономическую, но и ярко выраженную геополитическую направленность. Возможные последствия этого договора в настоящее время активно обсуждаются общественностью и экспертами по обе стороны Атлантики. В этой связи важно определить, какие риски могут возникнуть для стран Латинской Америки, неравномерно участвующих в трансатлантической торговле, и какие новые экономические и геостратегические возможности могут открыться перед отдельными латиноамериканскими государствами, вовлеченными в трансатлантические торговые и инвестиционные связи.

ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ: ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ КОМПРОМИССЫ

Официальные переговоры по соглашению о ТТІР стартовали в июле 2013 г. Целью такого амбициозного мегасоглашения является образование самой обширной в мире зоны свободной торговли с 800 млн потребителей, что составляет почти половину мирового ВВП и свыше 30% мировой торговли товарами и услугами. Прежде всего нужно отметить, что инициатива создания торгово-экономического союза между ЕС и США возникла отнюдь не в последние годы, у нее есть своя история. Впервые отношения между США и ЕС были формализованы в 1990 г. после подписания Трансатлантической декларации, которая устанавливала режим консультаций между председателем Евросоюза, главой Еврокомиссии и президентом Соединенных Штатов один раз в два года. Согласно декларации была выработана новая структура диалога США — ЕС, которая свидетельствовала о большей вовлеченности США в европейские дела, а также о стремлении усилить связи между США и ЕС в новых геополитических реалиях после самороспуска Организации Варшавского договора.

Пять лет спустя идея трансатлантического партнерства получила дальнейшее развитие. На саммите в Мадриде в 1995 г. президент США Уильям Джефферсон (Билл) Клинтон, испанский премьер-министр, председательствовавший в ЕС, Фелипе Гонсалес и председатель Европейской Комиссии Жак Сантер приняли новую трансатлантическую повестку дня, в которую формально был включен вопрос о создании трансатлантической зоны свободной торговли (ЗСТ). Важным этапом на пути формирования единого трансатлантического пространства стало подписание в 1998 г. соглашения о Трансатлантическом экономическом партнерстве и создание консультационного комитета. Следующим шагом стала резолюция, принятая в апреле 2007 г. в Вашингтоне, об учреждении Трансатлантического экономического совета (Transatlantic Economic Council, TEC), целью которого стало содействие диалогу в сфере образования ЗСТ между ЕС и США. В 2011 г. была сформирована рабочая группа экспертов высокого уровня для обеспечения необходимых условий для укрепления торговых и инвестиционных связей между сторонами. В феврале 2013 г. главы США, Европейского совета и Еврокомиссии объявили о начале официальных переговоров по созданию ТТІР. В 2016 г. они должны были войти в решающую фазу — в первом полугодии были проведены уже 12-й и 13-й раунды. Поскольку трансатлантическое экономическое пространство существует уже не первый год и, по мнению экспертов, «достаточно интегрировано»¹, представ-

ляется, что актуализация торгово-инвестиционного взаимодействия в указанной зоне сегодня является ответом на возросшую значимость и развитие растущих экономик, а также на появление новых альянсов, создающихся между ними (например, с участием России и Китая — BRICS, ШОС).

Основная цель ТТІР — расширение взаимодействия за счет сокращения тарифов, согласования и гармонизации регулятивной практики, расширения доступа к рынкам услуг и государственных закупок, совершенствования защиты прав интеллектуальной собственности, улучшения защищенности инвесторов и пр. Планируется не только расширить двустороннее сотрудничество, но и принять новые правила международного торгового регулирования, которые послужили бы основой для будущих норм мировой торговой системы². Подразумевается, что заключение трансатлантического соглашения не только увеличило бы объем экспорта сторон на 17-18%, но и привело бы к глубокой либерализации рынка услуг и инвестиций. Наряду с вопросами, касающимися торговли товарами, переговоры по ТТІР подразумевают и обсуждение вопросов создания общего между ЕС и США рынка торговли услугами. При этом финансовые услуги являются важным связующим звеном трансатлантических отношений. Так, трансграничные портфельные инвестиции достигают ежегодно 32 трлн долл., в то время как объем взаимных прямых инвестиций превышает 4 трлн долл.³. В настоящее время между сторонами продолжают существовать барьеры в различных областях (в сфере прямых инвестиций, лицензирования и патентной защиты, в сфере аудиовизуальных услуг). Поэтому успех переговорного процесса во многом будет зависеть от готовности участвующих сторон пойти на компромиссы, от способности согласовать и выработать общие режимы регулирования рынка.

Надо отметить, что возможные последствия от реализации ТТІР в последнее время активно обсуждаются в странах Европы. Острота дискуссий в ЕС связана главным образом с тем, что наряду с формированием ЗСТ и отменой таможенных барьеров такое соглашение затрагивает чувствительные для европейского законодательства области — гармонизацию санитарных, экологических, социальных и других «внетамовых» норм и правил безопасности. Важно отметить, что в числе протагонистов ТТІР — большинство депутатов в Европарламенте, Еврокомиссия и основные политические партии стран Европы, которые видят в этом мегасоглашении стимул для экономического роста и занятости. Идею создания ТТІР также поддерживают крупные европейские ТНК. Среди противников этого проекта лево- и праворадикальные партии, экологические и антиглобалистские организации, а также представители общественности и видные экономисты, указывающие в своих исследованиях на возможные «ловушки», представленные в этом соглашении для стран ЕС. Несмотря на то, что средневзвешенный уровень тарифов, применяемых в США и ЕС, относительно невысокий и варьируется от 2 до 4%, существуют сектора европейской экономики, для которых отмена всех тарифов и пошлин во взаимной торговле может повлечь за собой и негативные последствия.

Важный дискуссионный вопрос состоит в том, что ТТІР выходит за рамки ВТО и претендует на выработку новых правил международной торговли. По многим позициям экономики США и ЕС являются конкурирующими, что также может негативно сказаться на отдельных отраслях евро-

пейских экономик. Например, в области высоких технологий, и автопрома зачастую применяются протекционистские меры и сохраняются технические барьеры в торговле, обостряется конкуренция между крупными корпорациями за доступ на платежеспособные рынки, в том числе — на латиноамериканский.

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

Представляется, что риски от создания ТТИР существуют сегодня и для самого Евросоюза. В чем же они могут заключаться? Во-первых, в 2016 г. переговоры по ТТИР вошли в решающую фазу и проходят для Евросоюза не «на равных», а под ощутимым давлением со стороны основного геостратегического партнера. Во-вторых, соглашение о ТТИР может вызвать в ЕС углубление существующего посткризисного разрыва между европейскими «центром» и «периферией», так как промышленность южных европейских стран менее развита и менее конкурентоспособна в сравнении с экономикой США. Возможно обострение конкуренции на внутреннем рынке ЕС. По оценкам критически настроенных экспертов, необходимым условием станет адаптация национальных норм к ТТИР, что повысит вероятность проведения в Европе новой волны государственных реформ (трудовых, финансовых, налоговых и пр.)⁴.

Как заявила Еврокомиссия в начале мая 2016 г. (сразу после 13-го раунда переговоров), основные разногласия, которые существуют между сторонами по отдельным пунктам договора ТТИР, до сих пор остаются несогласованными⁵. С одной стороны, для ЕС важен доступ к американской системе государственных торгов и тендеров: европейские фирмы хотят на равных условиях конкурировать с американскими компаниями в контрактной системе госзакупок США (например, по государственным контрактам для реализации военных заказов). С другой стороны, среди приоритетов для Соединенных Штатов — защита интеллектуальной собственности, доступ на европейский рынок услуг, устранение нетарифных ограничений в торговле пищевой и сельскохозяйственной продукцией.

Серьезным тормозом в переговорах стал недавний «информационный вброс» в виде обнародования организацией ООН «Гринпис» («Greenpeace») 16 документов, которые отражают различные позиции двух сторон по каждому пункту договора ТТИР. Ссылка на этот текст, несмотря на секретность проводимых переговоров, стала доступна на страницах иностранных СМИ (в том числе в мадридской «El País»)⁶. Основной вывод экспертов после анализа этих документов заключается в том, что США используют переговоры по ТТИР для того, чтобы добиться снижения высоких ев-

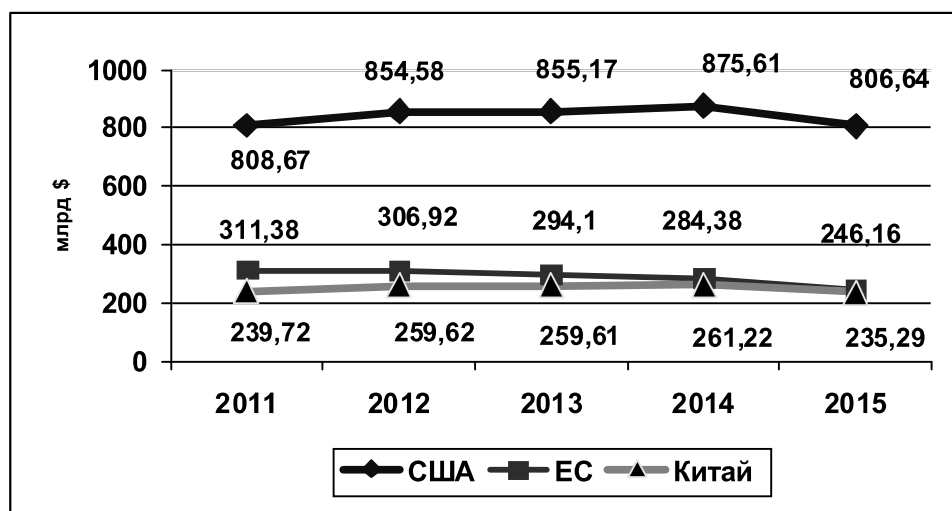
ропейских норм и стандартов в сфере защиты прав потребителей, в вопросах защиты окружающей среды, здравоохранения, продовольственной безопасности, торговых барьеров и государственных услуг. Так, к примеру, представители Испанской социалистической рабочей партии (Partido Socialista Obrero Español, PSOE) в Европарламенте отмечают, что социалисты никогда не проголосуют за урезание прав европейских граждан. Главный переговорщик со стороны ЕС испанец Игнасио Гарсиа Берсеро при этом заверил, что еще остается много работы, и если раньше договор планировали заключить до ухода Барака Обамы с поста президента США, то теперь европейцы вряд ли пожертвуют своими интересами ради скорого подписания ТТП⁷. В этой связи знаковой оказалась реакция французского президента Франсуа Олланда, который заявил, что Франция отклоняет на нынешней стадии переговоров подписание ТТП, так как не разделяет идею «свободной торговли без правил»⁸. Комментарии политиков в Германии и в других странах ЕС демонстрируют, что сторонники скорого трансатлантического сближения начинают менять свою точку зрения, и степень участия гражданского общества в этом процессе растет. В этой связи можно предположить, что переговоры по ТТП могут затянуться, полемика вокруг темы переговоров, скорее всего, не угаснет, но создание ЗСТ все же останется в трансатлантической повестке дня. Однако слишком затяжной процесс переговоров может привести к переориентации стратегии США с североатлантического на тихоокеанское направление — на Транстихоокеанское соглашение, и такая «игра на интересах» может обернуться для ЕС рисками как в торговле, так и в инвестициях. Однако Евросоюз в этой связи мог бы использовать свои двусторонние связи и приоритеты по линии Север — Юг (в частности, сотрудничество с латиноамериканскими странами) с целью создания более открытой и недискриминационной торговой системы и вовлечения «третьих стран» в трансатлантическое торговое взаимодействие (включая повышение уровня их участия в трансграничных цепочках добавленной стоимости)⁹.

ДИНАМИКА ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОЙ ТОРГОВЛИ И ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА

Евросоюз является для латиноамериканских стран важным торговым партнером и инвестором, конкурируя на этом рынке с США и Китаем. По сути в середине второго десятилетия XXI в. Латинская Америка оказалась в центре геополитического треугольника и превратилась в самостоятельного игрока, активно работая как по линии Юг — Юг (с Китаем), так и в формате постоянного взаимодействия с Западом (с США и ЕС)¹⁰. Основным торговым партнером ЛКА продолжают оставаться Соединенные Штаты: по итогам 2015 г. объем взаимной торговли составил 806,6 млрд долл. (см. график 1). При этом США имеют устойчивое отрицательное сальдо в торговле с ЛКА, которое существенно сократилось в 2015 г. по сравнению с 2011 г. с 79 млрд долл. до 31 млрд долл. и связано в основном с понижением стоимости сырьевых товаров, импортируемых из ЛКА. Объемы торговли Евросоюза и Китая с ЛКА практически сопоставимы: в 2015 г. объем торговли ЕС с ЛКА составил 246 млрд долл., а у Китая с ЛКА — 235 млрд долл.

График 1

**ОБЪЕМ ТОРГОВЛИ США, ЕС-28, КИТАЯ С ЛКА
(2011-2015 гг., млрд. долл.)**



Источник: составлено по: UN COMTRADE — www.intracen.com

Несмотря на внушительный объем товарооборота между ЛКА и США, доля северного соседа на латиноамериканском рынке имеет тенденцию к снижению. После провала американского проекта создания Общеамериканской зоны свободной торговли стратегия США в ЛКА была переориентирована на преимущественное подтягивание к тесному сотрудничеству Мексики, стран Центральной Америки и Карибского бассейна¹¹. Так, по итогам 2015 г. на Мексику, Карибы и государства Центральной Америки приходилось свыше 80% всего латиноамериканского экспорта в США, в то время как доля стран Южноамериканского общего рынка (Mercado Común del Sur, Mercosur) составила всего 13%¹².

В торговле ЛКА с Евросоюзом наблюдается обратная картина: именно на южноамериканские страны и Mercosur приходится свыше 50% внешнего торгового оборота региона с ЕС. Несмотря на заметное повышение роли Китая в регионе, именно атлантический вектор продолжает играть первостепенное значение как по объему, разнообразию, так и по качественной структуре торговли. Поэтому сокращение доступа латиноамериканских товаров на рынки США и ЕС и снижение притока инвестиций оттуда в связи с перспективой образования ТТИР были бы крайне неблагоприятны для латиноамериканских экономик¹³.

Пока эффект воздействия трансатлантического соглашения на страны латиноамериканского региона предугадать сложно. Однако, как представляется, возможное влияние ТТИР на государства ЛКА можно рассмотреть через призму европейско-латиноамериканских экономических связей. Для этого необходимо охарактеризовать межрегиональные экономические отношения между ЕС и ЛКА. Основная их характеристика заключается,

во-первых, в том, что одним из главных факторов, замедляющих образование стратегического альянса между ЕС и ЛКА, является асимметричность в торговле и инвестициях. Так, страны региона продолжают импортировать из ЕС в основном промышленную продукцию, в то время как европейский импорт состоит в основном из сырьевых товаров и продуктов первичной обработки.

Во-вторых, интеграционный блок Mercosur является для ЕС стратегически важным рынком и продолжает занимать особое место в общем контексте европейско-латиноамериканского взаимодействия — на его долю приходится около 50% внешнего торгового оборота ЕС с ЛКА. Однако с января 2014 г. Аргентина, Бразилия, Уругвай и Венесуэла уже не пользуются системой генеральных преференций ЕС на том основании, что они (согласно рейтингу Всемирного банка) перешли в категорию стран, вошедших в верхнюю группу государств со средним уровнем доходов¹⁴. В результате экспорт из этих стран в ЕС должен облагаться таможенными пошлинами в соответствии с режимом наибольшего благоприятствования, согласно которому они, к примеру, для агропромышленных товаров являются высокими.

Третьей важной характеристикой межрегиональной торговли является тот факт, что Евросоюз в период 2002—2011 гг. имел отрицательное saldo торгового баланса с ЛКА, но в 2012—2015 гг. ситуация изменилась, и профицит в торговле для ЕС составил свыше 20 млрд евро. Основная причина — наращивание европейского экспорта в страны ЛКА при сокращении стоимости импорта latinoамериканских сырьевых товаров. Так, в период 2010—2015 гг. стоимость европейского экспорта в ЛКА выросла на 31% с 86,9 млрд евро до 114 млрд евро (см. график 2).

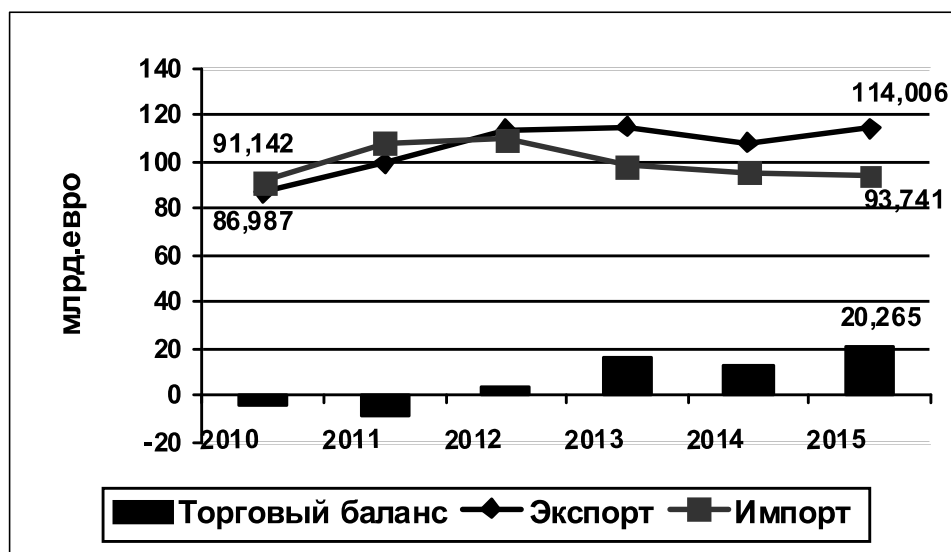
В-четвертых, растет значение latinoамериканских стран-гигантов — Мексики и Бразилии, на долю которых приходится около 60% европейского экспорта в ЛКА и 50% европейского импорта из региона. Согласно исследованию, проведенному Европейско-латиноамериканским фондом, Бразилия и Мексика в значительной мере интегрированы во внутрифирменную торговлю и логистику движением промышленных товаров между ЛКА и ЕС¹⁵. К примеру, именно в этих двух странах сконцентрированы производства ведущих западных автомобильных концернов, осуществляющих свою деятельность в ЛКА. Для Бразилии Евросоюз остается важным торговым партнером — на него приходится около 20% ее внешней торговли.

Взаимная торговля характеризуется концентрацией взаимных поставок на небольшой группе стран по обе стороны Атлантики. Так, всего на семь государств региона (кроме вышеупомянутых Бразилии и Мексики в их число входят Аргентина, Чили, Колумбия, Венесуэла, Перу) приходится свыше 75% межрегиональной торговли ЛКА и ЕС (см. таблицу). Мексика и Чили одни из первых заключили в начала первых годов XXI в. договор о ЗСТ с Евросоюзом. Сейчас речь идет о модернизации этого договора с учетом перспективы образования мегасоглашения о трансатлантическом партнерстве. В 2013 г. вступили в силу торговые соглашения ЕС с Колумбией и Перу. Пример этих двух стран и перспективы увеличения товарного экспорта в Европу побудили Эквадор приступить в 2014 г. к обсуждению текста торгового соглашения ЕС, которое, по оценке европейцев, создаст

почву для диверсификации торговли и инвестиций обеих сторон. В то же время пять европейских государств — Германия, Испания, Франция, Великобритания и Италия — являются основными поставщиками и покупателями товаров из ЛКА, на них приходится около 60% взаимных экспортно-импортных поставок¹⁶.

График 2

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ ЕС-28 С ЛКА (2010—2015 гг., млрд евро)



Источник: Составлено по: Extra-EU-trade by partner. — <http://trade.ec.europa.eu>

Особую роль ЕС играет в качестве инвестора в ЛКА с того времени, когда в конце 1990-х годов фирмы с участием европейского капитала приняли активное участие в процессах приватизации, осуществляемых в большинстве стран региона. Несмотря на динамизм европейских капиталовложений в регионе, с начала нынешнего столетия страны ЛКА несколько утратили свое значение в качестве основного получателя европейского капитала, так как произошло смещение инвестиционных потоков из ЕС в государства Восточной Европы и Азии. Другим фактором снижения объема европейских прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в регионе стала политика отдельных стран (Аргентины, Боливии, Венесуэлы) по ограничению деятельности иностранного капитала, что напрямую затронуло интересы европейских и в первую очередь испанских компаний. Тем не менее в условиях европейского кризиса 2008—2009 гг. ряду европейских ТНК все-таки удалось повысить продажи и сбалансировать доходы своих материнских компаний благодаря выгодным капиталовложениям в ЛКА¹⁷. В настоящее время инвестиционное сотрудничество между ЕС и ЛКА вновь претерпевает изменения. Так, одно из новейших исследований экспертов ЭКЛАК показывает, что по итогам 2015 г. объем мировых потоков ПИИ увеличился на 36% в сравнении с докризисным 2007 г.¹⁸. Такой рост был обеспечен за счет интенсивности трансграничных слияний и поглощений

компаний именно в развитых странах, главным образом в США. Налицо перераспределение инвестиционных потоков: в то время как рост объема ПИИ в развитых государствах составил 90% в 2015 г., то в развивающихся странах рост объема ПИИ составил только 5,3% к уровню 2014 г. При этом иностранные потоки ПИИ в ЛКА по итогам 2015 г. сократились на 9,1% и достигли 179,1 млрд долл., что ниже уровня 2010 г. Одновременно наблюдается развитие обратного феномена — рост инвестиций транснациональных латиноамериканских компаний «мультилатинас» в странах ЕС. Так, чилийские компании по объему ПИИ, размещенных за рубежом в 2015 г. (15,7 млрд долл.), вышли на первое место, обогнав по этим показателям «мультилатинас» из Бразилии и Мексики. Всего за период 2010—2015 гг. латиноамериканскими компаниями было проведено поглощений на рынке ЕС на сумму 49,31 млрд долл.¹⁹.

Важным местом приложения латиноамериканского капитала в ЕС, благодаря тесным экономическим и культурным связям с Бразилией стала Португалия. На втором месте — Испания, где наиболее активно проявила себя Мексика, став шестым по значению иностранным инвестором.

Т а б л и ц а

**ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ ЕС-28 С ОТДЕЛЬНЫМИ СТРАНАМИ ЛКА
В 2015 г. (млрд евро)**

	Экспорт	Импорт	Товарооборот	Торговый баланс
ЕС всего	1 790,6	1726,5	3 517,1	64,1
ЕС с ЛКА	114,0	93,74	207,74	20,26
ЕС с Mercosur	49,3	44,2	93,5	5,1
в т.ч. по странам:				
Бразилия	34,59	31,08	65,67	3,51
Мексика	33,66	19,68	53,34	13,98
Аргентина	9,12	8,17	17,29	0,95
Чили	8,35	8,29	16,64	0,06
Колумбия	6,54	6,71	13,25	-0,17
Венесуэла	3,02	2,21	5,23	0,81
Перу	3,73	5,05	8,78	-1,32
Панама	2,52	0,53	3,05	1,99
Эквадор	2,01	2,58	4,59	-0,57
Куба	2,18	0,54	2,72	1,64
Уругвай	1,93	1,70	3,63	0,23
Парагвай	0,61	1,04	1,65	-0,43

Составлено по: Extra-EU-trade by partner. — <http://trade.ec.europa.eu>

Важно отметить, что несмотря на то, что латиноамериканский регион сегодня не занимает первые строчки в экономических приоритетах ЕС, можно констатировать, что в новой геополитической обстановке Евросоюз стремится сохранить свои позиции в регионе, а точнее в Южной Америке. В свою очередь латиноамериканские страны гораздо больше заинтересо-

ны в развитии сотрудничества с ЕС в качестве второго после США по значимости партнера и важного рынка сбыта в целях диверсификации своих экономических и политических связей.

ТТИР: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ ДЛЯ ЛАТИНОАМЕРИКАНСКИХ СТРАН

Какое же влияние трансатлантическое соглашение может оказать на латиноамериканские страны, и в чем могут заключаться основные риски? Очевидно, для отдельных государств региона возможны различные сценарии. Представляется, что в случае создания трансатлантической ЗСТ инвесторы могут переориентировать свои активы с латиноамериканского рынка на рынки США и Европы, и уже происходит постепенная переориентация капиталов с рынков развивающихся стран на рынок США — в отрасли нового технологического цикла.

Другой серьезный риск — это фрагментация латиноамериканского рынка и формирование двух «осей» в торговле — транстихоокеанской и трансатлантической. В связи с тем, что страны Mercosur пока не заключили договора о ЗСТ ни с ЕС, ни с США, возможно дальнейшее «расшатывание» и «переформатирование» региональной интеграции, как произошло с Андским Сообществом наций (Comunidad Andina de Naciones, CAN), что привело к подписанию не «межблоковых» договоров о создании ЗСТ с ЕС, а двусторонних торговых договоров с отдельными андскими странами (с Колумбией, Перу, Эквадором).

Определенный риск для отдельных государств ЛКА, подключенных к ЗСТ с ЕС и США, кроется в ограничении политического и экономического маневра из-за роста зависимости от крупного капитала и центров принятия решений. В сложной ситуации оказывается сегодня Mercosur, и в особенности Бразилия, так как она может остаться в стороне от расширения торговых и инвестиционных связей с ЕС, а ТТИР, в свою очередь, может обеспечить уровень защиты от конкурентов из «третьих стран», не имеющих договоров о ЗСТ с Западом. В этой связи напомним, что основным «камнем преткновения» в вопросе создания ЗСТ между ЕС и Mercosur стало торможение Дохийского раунда ВТО и нежелание европейцев допускать на свой рынок качественную сельхозпродукцию из Латинской Америки по сниженным таможенным пошлинам, т.к. она составляет прямую конкуренцию агропромышленной продукции, производимой европейскими странами и субсидируемой из общего бюджета ЕС.

Какие возможности могут открыться для стран ЛКА в связи с либерализацией трансатлантической торговли? Вполне вероятно, что те латиноамериканские государства, которые уже заключили договора о ЗСТ с ЕС и США (Мексика, Чили, Перу, Колумбия, центральноамериканские и карибские страны), в случае создания ТТИР будут подключены к трансатлантической торговле и будут вынуждены принять новые правила игры, протагонистами в создании которых станут ведущие, ориентированные на экспорт державы — США и Германия.

Компании из отдельных латиноамериканских стран получают больше возможностей для подключения к новым технологиям и глобальным цепочкам создания стоимости, что может привести к пересмотру рядом государств ЛКА

модели включения в международное разделение труда и к корректировке стратегий экономического роста. Так, участие в глобальных цепочках стоимости может сократить зависимость латиноамериканских компаний от внутреннего рынка, повысить степень их интернационализации. Крупные компании-лидеры отдельных цепочек стоимости смогут передавать технологии малому бизнесу, который, в свою очередь, сможет принять международные стандарты и повысить доступ к финансированию. К сожалению, латиноамериканские компании малого и среднего бизнеса пока имеют очень низкую степень интернационализации и включения в экспортные потоки. Сегодня, напротив, повышается роль крупных латиноамериканских транснациональных компаний («мультилатинас»), и замечен рост объема их инвестиций в странах ЕС.

В заключение важно отметить, что проект трансатлантического партнерства имеет не только экономическую, но и ярко выраженную геополитическую направленность. Становится очевидно, что создание ТТИР может серьезно трансформировать концепцию многополярного мира, усилить зависимость европейских стран от североамериканской экономики, привести к новому глобальному регулированию на мировом рынке.

Представляется, что в случае подписания ТТИР, его воздействие на страны Латинской Америки будет неоднозначным, и во многом будет зависеть от внешней экономической политики отдельных латиноамериканских государств. Те страны, которые уже заключили договора о ЗСТ с ЕС, а также с США, в случае создания ТТИР окажутся втянутыми в орбиту трансатлантической торговли. Однако пока не совсем ясно, какой уровень преференций в рамках трансатлантического договора США и ЕС предоставят третьим странам, в частности латиноамериканским. Подключение к ТТИР через договоры о ЗСТ с США и ЕС может повлиять на принятие государствами ЛКА западных стандартов в таких чувствительных сферах, как защита интеллектуальной собственности, в вопросах регулирования участия в госзакупках и пр. Совместно принятые стандарты торговли и инвестиций в рамках ТТИР могут стать примером для выработки глобальных стандартов, которые будут применяться в рамках ВТО. Государства Mercosur, пока не пришедшие к консенсусу с ЕС в вопросах либерализации торговли, могут остаться в стороне от диверсификации торговых и инвестиционных трансатлантических связей. Дальнейшее развитие и укрепление региональных интеграционных процессов в Латинской Америке могло бы способствовать защите национальных интересов южноамериканских стран перед перспективой образования ТТИР. На наш взгляд, расширение сотрудничества по линии Юг — Юг с участием России (Mercosur — ЕАЭС, BRICS) могло бы привести к более сбалансированным экономическим связям латиноамериканского региона.

ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

¹ F. S t e i n b e r g. El TTIP: ¿héroe o villano? — Comentario Elcano. Madrid, 18/2016 — 6/5/2016.

² П. К а д о ч н и к о в, М. П т а ш к и н а. Трансатлантическое торгово-экономическое партнерство. — Мировая экономика и международные отношения, 2015, № 2, с. 14–22. [P. Kadochnikov, M. Ptashkina. Transatlanticheskoe torгово-jekonomicheskoe partnerstvo] [Transatlantic trade and economic partnership]. Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija, 2015, № 2, p. 14–22.

³ Eurostat. — Available at: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

- ⁴ A.Garzón, D.Cansino, J.Hilary. La gran amenaza. Sobre el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea. El Viejo Topo, España, 2014, p.111.
- ⁵ El País, 03.V.2016. — Las trabas a la licitación pública de EEUU dificultan la negociación del TTIP. — Available at: <http://internacional.elpais.com> (accessed 12.05.2016).
- ⁶ Ibidem.
- ⁷ Ibidem.
- ⁸ El País, 03.V.2016 — Hollande anuncia la oposición de Francia al TTIP en su “estado” actual. — Available at: <http://internacional.elpais.com/internacional/2016/05/03> (accessed 14.05.2016).
- ⁹ Nueva Sociedad, noviembre 2015. — Available at: <http://nuso.org/articulo/el-acuerdo-transpacifico-competencia-para-la-asociacion-transatlantica> (accessed 14.05.2016)
- ¹⁰ В.П.Судрев. Латинская Америка в геополитическом треугольнике США-Китай-ЕС. — Латинская Америка, 2015, № 4, с. 4-13 [V.P.Sudarev. Latinskaja Amerika v geopoliticheskom treugol'nike SShA-Kitaj-ES] [Latin America in a geopolitical triangle of USA-China-EU]. Latinskaya Amerika, 2015, № 4, p. 4—13.
- ¹¹ Л.Л.Клочковский. Новые тенденции мирохозяйственного развития и Латинская Америка. — Мировая экономика и международные отношения, 2016, том 60, № 4. [L.L.Klochkovskiy. Novye tendentsii mirokhozaystvennogo razvitiya i Latinskaya Amerika] [New tendencies of world economic development and Latin America]. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya, 2016, № 4, p. 53.
- ¹² COMTRADE. List of importing markets from Latin America and the Carribbean for a product exported by United States of America. — Available at: www.intracen.com (accessed 06.05.2016).
- ¹³ А.А.Лавут. «Атлантический треугольник»: утопия или реальная перспектива? — Латинская Америка, 2015, № 7, с. 22 [A.A.Lavut. «Atlanticheskij treugol'nik»: utopiya ili real'naja perspektiva?]. Latinskaya Amerika, 2015, № 7, p.22.
- ¹⁴ CEPAL. La Unión Europea y América Latina y el Carybe ante la nueva coyuntura económica y social, 2015, p. 59.
- ¹⁵ Avances en el Patrón de Comercio Intra-industrial entre la Unión Europea y América Latina: los Casos de Brasil y México. EU-LAC. Alemania, 2016-02-16. — Available at: <https://eulacfoundation.org/es/documentos> (accessed 01.05.2016).
- ¹⁶ В.М.Тайяр. Евросоюз-Латинская Америка: контуры межрегионального партнерства в XXI веке. — Современная Европа, 2015, № 2, с.72-84 [V.M. Tayar Evrosojuz-Latinskaja Amerika: kontury mezhregional'nogo partnerstva v XXI veke] [European Union-Latin America: the configuration of interregional cooperation in the XXI century]. Sovremennaja Evropa, 2015, № 2, p. 72—84.
- ¹⁷ Ibidem.
- ¹⁸ CEPAL. La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2016. Santiago, junio 2016, p. 21—48.
- ¹⁹ Ibidem.

Violetta Tayar (vtayar@mail.ru)

PhD en Economy, vice-director of Institute of Latin America, the Russian Academy of Sciences.

Transatlantic partnership and Latin America: opportunities and risks

Abstract: In the article he analyses opportunities and risks from creation of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between the EU and the USA for Latin American and Caribbean countries. The author considers dynamics of transatlantic trade, analyzes transatlantic partnership from the point of view of the European-Latin American commercial relations.

Key words: Transatlantic Trade and Investment Partnership, USA, European Union, Latin American and Caribbean countries.