

П.П.Яковлев

Испания и Латинская Америка: перезагрузка отношений

Одним из смысловых результатов мирового финансово-экономического кризиса стало то, что в отношениях между Испанией и латиноамериканскими государствами произошли качественные перемены, отражающие изменения в соотношении сил. Это обстоятельство серьезно повлияло на внешнеполитический курс Мадрида, вызвало перезагрузку испанско-латиноамериканского сотрудничества и, несомненно, окажет воздействие на процесс формирования единого иберо-американского экономического и политического пространства — возможного полюса складывающегося многополярного мира.

Ключевые слова: кризис, Иbero-американское сообщество наций, перезагрузка, саммит в Кадисе, «мультилатинас».

На рубеже первых десятилетий XXI в. Испания и страны Латинской Америки вступили в период значимых экономических и социально-политических трансформаций, которые приобрели системный характер и оказали ощутимое воздействие как на внутреннее развитие этих государств, так и на их положение в быстро меняющемся мире. Можно констатировать, что в настоящее время они открыли для себя новую геополитическую и геоэкономическую эпоху, отмеченную сейсмическими по своим масштабам сдвигами в расстановке сил и радикальным изменением глобального ландшафта. Приметой времени стал международный экономический и политический рывок большой группы развивающихся государств, серьезно нарастивших свой хозяйственный и финансовый потенциал и открыто претендующих на более весомую роль в мировых делах. «Подъем развивающихся стран, — писал российский ученый Карен Нерсесович Брутенц, — едва ли не главная черта нашего времени, которая побуждает считать нынешнее столетие столетием великих перемен»¹.

Латинская Америка как часть развивающегося мира не осталась в стороне от указанного доминирующего тренда и выдвинула собственных лидеров, имеющих реальные шансы стать очагом международного влияния, одним из ключевых драйверов глобального роста и динамичных центров

¹ Петр Павлович Яковлев — доктор экономических наук, руководитель Центра иберийских исследований ИЛА РАН (petrp.yakovlev@yandex.ru).

геоэкономики и геополитики. В этих условиях весь уже сложившийся комплекс испанско-латиноамериканских отношений пришел в движение, переживает глубинные метаморфозы и, в конечном счете, характеризуется целым рядом новых черт и явлений. По сути, речь идет о попытке ребрендинга механизмов ибероамериканского сотрудничества.

ДИПЛОМАТИЯ САММИТОВ

Начавшаяся в конце XV в. иберийская колонизация Нового Света придала религиозную и культурно-цивилизационную однородность разнообразным локальным обществам, существовавшим на этих территориях. В результате чего здесь (в качестве ведущих) утвердились два родственных языка — испанский и португальский и одна доминирующая религия — католическая. Эти факторы предопределили особый характер взаимодействия и глубину политических и экономических отношений Мадрида со странами Латинской Америки, что нашло свое выражение как на двустороннем уровне, так и в многостороннем формате. Последнее можно проиллюстрировать на примере генезиса и развития Иберо-американского сообщества наций (Comunidad Iberoamericana de Naciones, CIN) — межгосударственного объединения, в которое, наряду с Испанией, вошли 19 латиноамериканских государств, Португалия и Андорра. По мнению испанских исследователей Кристиана Фререса Кауэра и Антонио Санса Трильо, CIN — «один из самых важных инструментов латиноамериканской политики Мадрида»².

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 пост-франкистский 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 времен³.

Благоприятная обстановка для реанимации проекта CIN 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 и 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 Университета Комплутенсе Педро Перес Эрреро, Испания предстала в роли «современного европейского брата» в единой ибероамериканской семье⁴. 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 позитивной взаимозависимости между ними путем создания своеобразного трансатлантического моста — постоянно действующей структуры эффективного межгосударственного взаимодействия, позволяющего согласовано выходить на конкретные стратегические решения⁵.

Какие цели ставили перед собой правящие круги Испании и латиноамериканских стран, договариваясь о запуске механизма ибероамериканского сотрудничества? Со стороны Мадрида просматривалась следующая мотивация экономического и политического порядка. В начале 1990-х годов Испания, став полноправным членом Европейского сообщества, 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 иберийского государства и повышение его 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 все чаще обращали взоры на латиноамериканский регион, где справедливо усматривали подходящие условия для экономической экспансии. В 1990-е годы испанские транснациональные корпорации (ТНК) стали ведущими инвесторами в Латинской Америке из числа стран-членов ЕС (см. таблицу 1), а официальный Мадрид превратился для наименее развитых государств в главного финансового донора.

Т а б л и ц а 1

**ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ СТРАН ЕС-15 В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ
(1992—2000 гг., млн долл.)**

Страна	ЕС-15	Португалия	Испания	Доля Испании,%
Латинская Америка	143821	9040	71630	50
Аргентина	33746	33	24097	73
Бразилия	63390	8810	23484	37
Венесуэла	6508	2	1472	23
Колумбия	7038	0	2714	39
Мексика	11943	31	6009	50
Чили	10686	5	8180	77

Источник: La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. 2001. CEPAL, 2002, p.112.

По существу испанский крупный бизнес сделал заявку на то, чтобы стать *фактором экономического развития государств Латинской Америки*. Именно такого рода аргументы и устремления определяли курс на возрождение широких связей этой экс-метрополии с ее бывшими заморскими колониями.

В свою очередь латиноамериканские страны, ощущая ограниченность собственного «переговорного потенциала» и уязвимость своих позиций на мировых рынках, испытывали «особую потребность в факторах, обеспечивающих определенную свободу маневра в сфере международных отношений, и, соответственно, в противовесах одностороннему влиянию, а тем более диктату извне»⁶. В концептуальном плане курс на формирование СІН укладывался в теорию *открытого регионализма*, принятую на воору-

жение дипломатией ведущих латиноамериканских стран и придающую особое значение коллективным действиям на международной арене, в том числе — с партнерами вне Западного полушария.

С учетом этой особенности легче понять ту готовность, с которой руководство государств Латинской Америки приняло участие в ибероамериканском процессе, рассматривая его, в частности, в качестве важного дополнительного канала переговоров с Евросоюзом по всему спектру экономических и политических отношений. При этом учитывалось настойчивое стремление Испании играть роль неформального лидера в осуществлении латиноамериканской политики ЕС, и строились расчеты на использование Мадрида (и в меньшей степени — Лиссабона) в качестве проводника интересов Латинской Америки в Европе.

На практике все началось с *I Иберо-американского саммита* (встречи глав государств и правительств иберийских и латиноамериканских стран), прошедшего в мексиканском городе Гвадалахаре 18—19 июля 1991 г. Он был создан по инициативе Мексики, активно поддержанной, в первую очередь, Испанией. Мехико и Мадрид выдвинули идею укрепления исторического взаимодействия ибероамериканских наций с помощью особого форума — **Иберо-американской конференции**, позволяющей на высшем уровне в регулярном режиме (ежегодно) обсуждать актуальные проблемы политического и социально-экономического развития стран-участниц и вырабатывать согласованную платформу действий⁷.

Кардинальную роль в становлении и развитии этого проекта сыграли двусторонние отношения Испании с группой ведущих латиноамериканских государств (Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Мексика, Чили), а также собственно латиноамериканская политика Мадрида в 90-х годах прошлого века и в начале нынешнего тысячелетия. По мере осуществления демократических преобразований в Испании и укрепления ее позиций на европейском континенте дипломатическая активность в Латинской Америке становилась безусловным приоритетом всех без исключения испанских правительств, долговременной, неконъюнктурной составляющей их внешней политики. Можно сказать иначе: **латиноамериканское направление стало главным вектором растущего геополитического влияния Испании.**

Ежегодные встречи в верхах продемонстрировали, что на ибероамериканском пространстве происходило создание системы многосторонних политических, экономических, культурных, научных и гуманитарных отношений. Все это расширяло международные горизонты Мадрида и способствовало укреплению сотрудничества латиноамериканских и иберийских государств вне зависимости от колебаний глобальной конъюнктуры и действий правящих кругов отдельных — даже весьма влиятельных — стран.

В этом смысле ключевое значение имело начало деятельности в Мадриде **Генерального иберо-американского секретариата (ГИС)**, во главе которого по решению совещания министров иностранных дел ибероамериканских государств (май 2005 г.) встал Энрике Иглесиас, деятель глобального масштаба, 17 лет занимавший пост президента Межамериканского банка развития. Само это назначение, по мнению многих наблюдателей, свидетельствовало о решимости лидеров СІН продвигаться вперед в деле совместного политического и экономического «освоения» ибероамерикан-

ского пространства, повысить международный статус сообщества, придать ему новый институциональный формат.

«Дорожная карта» вновь созданного секретариата ставила конкретные цели и задачи его деятельности на ближайшую перспективу. В соответствии с принятыми решениями ГИС становился своего рода рупором иберо-американской конференции, органом, координирующим ее политику и представляющим интересы CIN на международных форумах. Заметную роль ГИС стал играть в подготовке очередных Иберо-американских саммитов.

В целом в 1991—2011 гг. состоялась 21 встреча в верхах стран Иберийского полуострова и Латинской Америки. По два саммита прошли в Испании, Аргентине и Чили, и по одному — в Мексике, Бразилии, Колумбии, Португалии, Венесуэле, Панаме, Парагвае, Перу, Боливии, Доминиканской Республике, Коста-Рике, Уругвае, Сальвадоре и на Кубе. Таким образом, дипломатия саммитов охватила подавляющее большинство государств — членов CIN.

ШАНСЫ ИБЕРО-АМЕРИКИ В ПОЛИЦЕНТРИЧНОМ МИРЕ

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 областях⁸.

На наш взгляд, CIN вполне подпадает под такое определение и вплоть до мирового кризиса 2008 г. эволюционировало в направлении складывания особой иберо-американской подсистемы международных отношений. Из числа факторов, детерминирующих ее конфигурацию и архитектуру, можно выделить следующие.

История. В формирующуюся подсистему вошли государства, связанные между собой тесными историческими узами. В результате отношения в рамках CIN накладывались на глубокие пласты вековых взаимодействий между бывшими метрополиями (Испанией и Португалией) и колониями (латиноамериканскими нациями).

Культура. В культурном отношении ибероамериканские государства чрезвычайно близки, можно сказать, родственны. Это — моноцивилизационный район мира. Культурная однородность подсистемы существенно облегчает стилистику общения первых лиц стран — участниц CIN 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 CIN образуют страны, чей экономический потенциал еще далеко не реализован. 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 Иbero-Америки созданы крупные трансграничные производственно-экономические комплексы: иберийский (Испания — Португалия), североамериканский (Мексика — США), южноамериканский (государства Mercosur).

Геополитика. Для иберо-американской подсистемы характерна асимметричная региональная биполярность, которая во многом определяет взгляд ибероамериканских государств на окружающий мир. Отсюда — отличия в подходах к ряду международных 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.

CIN — это сообщество многовекторных связей и разноуровневого партнерства, которое практически выражает и подпитывает тенденцию к сближению иберийских и латиноамериканских государств. Иbero-Америка уже сегодня является важной кладовой сырьевых и продовольственных ресурсов для всего мира. Причем большинство стран Латинской Америки (основной массив CIN) все еще находятся далеко от границ своих производственных, инвестиционных и внешнеторговых возможностей и не исчерпали имеющийся в их распоряжении потенциал экономического роста.

До настоящего времени иберо-американский регионализм воплотился преимущественно в экономико-финансовых и культурно-образовательных формах. Актуальной задачей остается вовлечение максимального количества стран в процессы динамичной модернизации, смещение центра тяжести происходящих в данном районе процессов в сферу комплексного инновационного развития. Для этого необходимо теснее соединить ибероамериканские государства плотной сетью торгово-экономических, инвестиционных, научных, технологических и политических связей, двинуть вперед европейско-латиноамериканское сотрудничество. Стратегической целью может быть превращение Иbero-Америки в одну из несущих конструкций формирующегося полицентричного миропорядка. В этом случае Испания будет одновременно представлена в двух центрах новой мировой системы — ЕС и CIN. Это обстоятельство в исторической перспективе может дать Мадриду важные геоэкономические и геополитические шансы.

Важно также отметить тренд, направленный на расширение *иберо-американского цивилизационного пространства*, в частности, за счет массовой латиноамериканской эмиграции в США, а также развития многообразных связей стран Иbero-Америки с государствами и народами на всех континентах. В современном мире формируется новый глобализм, в контексте которого Иbero-Америка может (и должна) попытаться расширить свое присутствие в международной экономике и политике. Но для этого необходимо придать политике иберо-американского сотрудничества эффективность и жесткость XXI в., которые позволят иберийским и латиноамериканским странам успешнее конкурировать на мировых рынках и добиваться продвижения собственных интересов.

И еще одно соображение. Практика иберо-американских саммитов и весь процесс формирования CIN явились составным элементом общего движения международного сообщества в направлении нового (многополярного, или по-

лицентрического) мирового порядка. Говоря о потенциалах Иберо-Америки, 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 иберо-американский политический динамизм доказал свое существование, а баланс имевшихся плюсов и минусов процесса складывания CIN в целом был позитивным. Дальнейшее поступательное развитие этого тренда — при прочих благоприятных условиях — способно в перспективе создать мощное силовое поле трансатлантического сотрудничества и укрепить международные позиции ибероамериканских государств, сделать их одной из опор глобальной архитектуры. Но кризисные потрясения, начавшиеся в 2008 г., привнесли в процесс реализации иберо-американского проекта дополнительные нюансы и трудности.

Вполне можно утверждать, что *кризис подвел черту под первоначальным периодом эволюции CIN и стал точкой отсчета нового политического времени*, началом более сложного этапа в развитии иберо-американского сотрудничества.

ИЗМЕНЕНИЯ В РАССТАНОВКЕ СИЛ

Мировой кризис оказал на иберийские страны глубокое негативное воздействие. И в Испании, и в Португалии он материализовался обвалом спроса и предложения, падением объемов инвестиций и внешней торговли (в том числе с Латинской Америкой, см. таблицу 2), резким ростом безработицы, обернулся другими тяжелыми социальными и политическими последствиями⁹. Для целого ряда испанских компаний и банков особое значение в условиях кризиса приобрела деятельность их филиалов в Латинской Америке. Объяснение простое: многие страны региона экономически устояли перед кризисными испытаниями и в целом ряде случаев показали положительную динамику хозяйственного развития. Их товарные и финансовые рынки не только не «сжались», как в США или Евросоюзе, но напротив, расширились. Как заявил генеральный секретарь CIN Э.Иглесиас, в настоящее время «Латинская Америка — это не проблема мировой экономики, а часть ее решения»¹⁰.

В Испании эту новую аксиому поняли (и приняли) лучше и охотнее, чем во многих других европейских странах, и поставили целью использовать растущий 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 «ABC» 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. В последние годы порядка 65—70% прибылей «Telefónica» были получены за рубежом, в том числе в Латинской Америке — свыше 40%¹¹.

Другой пример — группа «Santander». «Кризис предоставляет новые возможности» — такая сентенция стала руководством к действию менеджмента этого крупнейшего испанского коммерческого банка в условиях

**ТОРГОВЛЯ ИСПАНИИ СО СТРАНАМИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ
И КАРИБСКОГО БАССЕЙНА (млн евро)**

Страна	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
ЛАКБ	14423	19664	24829	23511	24852	18425
Мексика	3197	5366	5739	6194	6009	4525
Бразилия	2581	3093	3287	4359	4770	3617
Аргентина	2126	1957	2174	2627	3077	2053
Чили	981	1405	1787	1808	1871	1606
Венесуэла	932	1255	2363	2100	1977	1521
Колумбия	495	637	850	864	908	716
Куба	773	627	774	815	923	587
Перу	422	645	847	1071	1031	731

Источник: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. — <http://www.comercio.mityc.es/>

мировых финансовых потрясений. Позиции банка в латиноамериканском регионе чрезвычайно сильны. Речь идет о 5,8 тыс. отделений, 86 тыс. служащих и 37 млн клиентов. Стоимость региональных активов банка оценивается в 70 млрд долл. или 50% общих активов группы. На долю «Santander» приходится 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 период кризиса продемонстрировал высокие показатели эффективности. Так, уровень прибыльности в среднем составил 15,7% по сравнению с 8,9% в развитых странах¹². Это — сильнейший стимул для испанского бизнеса, понесшего серьезные потери на национальном рынке. На таком фоне не вызывает удивления тот факт, что подавляющее большинство (свыше 90%) испанских компаний, имеющих интересы в Латинской Америке, в течение 2012 г. расширили свои операции в странах региона¹³.

Но заметим, что в период кризиса процесс укрепления позиций испанских ТНК в латиноамериканском регионе протекал не всегда гладко. В целом ряде случаев возникали острые конфликтные ситуации, которые требовали вмешательства официального Мадрида. В частности, под давлением правительства Уго Чавеса «Santander» был вынужден продать венесуэльскому государству свой филиал, который был третьим по величине финансовым учреждением в этой стране. Причем размер компенсации (1,050 млрд долл.) далеко не соответствовал претензиям менеджеров банка — 1,800 млрд долл.¹⁴. 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 этой стране¹⁵. Как отмечал боливийский лидер, его режим хочет видеть в иностранных компаниях «парт-

неров, а не хозяев»¹⁶. Основные интересы испанского бизнеса в Боливии сосредоточены в добыче природного газа, электроэнергетике и банковском секторе. Принятие в 2009 г. новой Конституции ощутимо изменило правовую базу положения иностранного капитала в этой стране, 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 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 долл.¹⁷.

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» играет ключевую роль в боливийской экономике, контролируя порядка 80% высоковольтных линий электропередачи. В самом конце декабря 2012 г. Ла-Пас пошел дальше и издал декрет о национализации четырех филиалов испанской энергетической компании «Iberdrola»¹⁸.

По мнению 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 между Испанией и Латинской Америкой и поставила перед испанской дипломатией дополнительные сложные задачи.

В начале 2010-х годов изменилась роль Мадрида как главного источника экономической помощи наименее развитым странам Латинской Америки. 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. Эта «большая тройка» в общей сложности одновременно спонсировала реализацию 586 хозяйственных проектов в соседних странах¹⁹. «Латинская Америка помогает сама себе», — писала в данной связи испанская печать²⁰.

В мощные инструменты экономического и политического влияния превращаются крупнейшие производственные, торговые и банковские бизнес-структуры государств региона, перешагнувшие национальные границы и получившие наименование «мультилатинас»²¹. Речь идет о том, что в последние годы, включая период мирового кризиса, сотни ведущих латиноамериканских компаний не только успешно конкурировали с иностранными фирмами на местных рынках, но и активно осуществляли транснационализацию своих операций, превращаясь в полноценные «классические» ТНК и занимающая все более высокие позиции в рейтингах глобальных корпораций.

В таблице 3 приведен список 50 крупных «мультилатинас» десяти стран региона, которые реализуют за рубежом от 43 до 80% производимой продукции (услуг).

Обращает на себя внимание сравнительно широкая отраслевая диверсификация «мультилатинас». В их числе фигурируют энергетические и нефтегазовые компании; предприятия, занятые в других сырьевых отраслях; промышленные и строительные корпорации; частный коммерческий банк, медиаконцерн, а также торговые и транспортные фирмы. Принципиально важно присутствие в приведенном списке компаний высокотехнологичных секторов: телекоммуникации, инжиниринга, фармацевтики, авиации и космоса.

Более пристальное изучение деятельности «мультилатинас» способно ощутимо пополнить наши знания хозяйственных реалий современной Латинской Америки и расширить существующие представления о новейших тенденциях как в региональной, так и в глобальной экономике.

Справедливости ради отметим, что до настоящего времени в географическом распределении активов «мультилатинас» отчетливо проявляются эффекты соседства и традиционных культурных связей. Другими словами, главными объектами экспансии «мультилатинас» являются рынки соседних латиноамериканских стран и США. Но и здесь наблюдаются определенные подвижки. В частности, свидетельством происходящих перемен стало стремление латиноамериканцев ко все большей диверсификации внешних связей за пределами региона, 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)²². Цель объединения — активизировать взаимодействие на ключевых азиатско-тихоокеанских рынках. Именно там, в первую очередь, складывается новое глобальное пространство, на котором «мультилатинас» попытаются закрепиться. Другими словами, латиноамериканцы быстро приобретают вкус к более диверсифицированным международным контактам.

В результате в отношениях между Испанией и странами Латинской Америки в ходе разразившегося кризиса четко обозначились качественные подвижки, которые не могли не сказаться на алгоритме иберо-американского сотрудничества. О чем идет речь?

Основное состоит в том, что в период глобальных потрясений общественные тенденции и изменения, которые происходили и накапливались в Латинской Америке в последнее десятилетие, достигли критической массы и начали определять геоэкономическую и геополитическую обстановку в регионе. Выделю главное из того нового, что, на мой взгляд, характеризует современное положение латиноамериканских стран и их роль в мировых делах²³.

— Существенно возросший экономический потенциал, модернизация хозяйственных структур, положительные социальные и политические сдвиги, укрепление международной субъектности ведущих государств региона.

— Сравнительно успешное преодоление последствий глобального финансово-экономического кризиса, что способствовало улучшению внешнего имиджа латиноамериканских стран и продвижению их рецептов обеспечения хозяйственной устойчивости.

Т а б л и ц а 3

**ВЕДУЩИЕ «МУЛЬТИЛАТИНАС» ПО ИНДЕКСУ
ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ**

№	Компания	Страна	Отрасль	TNI*
1	«Grupo JBS-Friboi»	Бразилия	Пищевая	80,3
2	«Brightstar»	Боливия	Телекоммуникации	80,1
3	«LAN»	Чили	Авиаперевозки	79,8
4	«CEMEX»	Мексика	Цементная	79,0
5	«Tenaris»	Аргентина	Металлургия	77,1
6	«TELMEX»	Мексика	Телекоммуникации	71,6
7	«Grupo Alfa»	Мексика	Конгломерат	68,1
8	«Vale»	Бразилия	Горнодобывающая	66,7
9	«Gerdau»	Бразилия	Металлургия	66,1
10	«AJEGROUP»	Перу	Напитки	65,1
11	«IMPASA»	Аргентина	Энергетика	64,9
12	«Odebrecht»	Бразилия	Строительство	64,3
13	«Grupo Bimbo»	Мексика	Пищевая	64,2
14	«Laboratorios Bagó»	Аргентина	Фармацевтика	62,4
15	«Sigdo Koppers»	Чили	Инжиниринговая	61,4
16	«América Móvil»	Мексика	Телекоммуникации	61,1
17	«Petrobras»	Бразилия	Нефтегазовая	60,4
18	«ISA»	Колумбия	Электроэнергетика	59,9
19	«Grupo CASA SABA»	Мексика	Торговля	59,4
20	«MARFRIG»	Бразилия	Пищевая	59,0
21	«AVIANCA-TACA»	Сальвадор	Авиаперевозки	58,9
22	«Grupo Nutresa»	Колумбия	Пищевая	58,9
23	«Sudamericana de Vapores»	Чили	Морской транспорт	55,6
24	«Interoceánica»	Чили	Морской транспорт	54,3
25	«MEXICHEM»	Мексика	Нефтехимия	53,9
26	«Brasil Foods»	Бразилия	Пищевая	53,7
27	«FIBRIA»	Бразилия	Целлюлозно-бумажная	53,3
28	«INTERCEMENT»	Бразилия	Цементная	53,3
29	«Cencosud»	Чили	Торговля	53,1
30	«WEG»	Бразилия	Машиностроение	52,3
31	«Sonda»	Чили	Высокие технологии	51,9
32	«Arauco»	Чили	Деревообработка	51,7
33	«GRUMA»	Мексика	Пищевая	51,5
34	«Viña Concha y Toro»	Чили	Напитки	51,5
35	«CMPC»	Чили	Деревообработка	51,2
36	«TAM»	Бразилия	Авиаперевозки	51,0
37	«Grupo Argos»	Колумбия	Цементная	50,0
38	«Grupo Modelo»	Мексика	Напитки	49,7
39	«Votorantim Cimentos»	Бразилия	Цементная	48,4
40	«Pollo Campero»	Гватемала	Пищевая	48,4
41	«PDVSA»	Венесуэла	Нефтегазовая	48,0
42	«Embraer»	Бразилия	Авиакосмическая	47,4
43	«Grupo Tigre»	Бразилия	Стройматериалы	47,0

44	«Falabella»	Чили	Торговля	46,7
45	«P.L. Mabe»	Мексика	Бытовая техника	45,3
46	«Metalfrio»	Бразилия	Бытовая техника	44,8
47	«ARCOR»	Аргентина	Пищевая	44,5
48	«Itaú Unibanco»	Бразилия	Финансы	43,6
49	«Papel e Celulose»	Бразилия	Целлюлозно-бумажная	43,4
50	«Grupo Televisa»	Мексика	Медиаконцерн	43,1

* TNI — доля зарубежных продаж в общем обороте, в %.

Источник: AméricaEconomía 2012.

— Усложнение региональной обстановки: одновременное углубление интеграционных процессов и «дивергенция» политических и иных траекторий развития на пространстве Латинской Америки.

— Проведение рядом стран региона (Аргентиной, Боливией, Венесуэлой) активного курса на ограничение деятельности испанского капитала. В этом плане особая миссия принадлежит Каракасу, играющему роль «нефтяного кулака» группы латиноамериканских леворадикальных режимов.

— Диверсификация и интенсификация внешних связей, формирование трансрегиональных альянсов, более широкое участие в работе глобальных институтов (например, в Группе 20, где представлены Аргентина, Бразилия и Мексика), освоение механизмов сетевой дипломатии.

Таким образом, кризис высветил изменение в соотношении сил между Испанией и ведущими странами Латинской Америки. Конечно, Испания все еще далеко превосходит все без исключения латиноамериканские государства по уровню и качеству социально-экономического и политического развития, но этот разрыв неуклонно сокращается. Что же касается абсолютных макроэкономических показателей, то сегодняшняя ситуация разительно отличается от положения дел даже пятилетней давности. Это отчетливо видно при сравнении динамики и размеров ВВП Испании и ведущих стран региона (см. таблицу 4).

Весьма показательны, 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 высказывается мнение, что Латинская Америка кардинально усилила свои финансово-экономические и, соответственно, международные переговорные позиции и «больше не нуждается в Испании и ЕС для того, чтобы достичь собственных глобальных целей...»²⁴.

По замечанию заместителя главного редактора влиятельного журнала «Política Exterior» Ауреи Мольто, новые международные реалии требовали 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 региона²⁵.

**ВВП ИСПАНИИ И ВЕДУЩИХ ЛАТИНОАМЕРИКАНСКИХ
ГОСУДАРСТВ (млрд долл., текущие цены)**

Страна	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2011 г.	2012 г.
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: International Monetary Fund. – <http://www.imf.org>

В Испании, как отмечают местные специалисты, до сих пор отсутствует 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 важнейшем для него районе мира. Такое положение дел неизбежно ведет к известной дисперсии экспертных мнений. Аналитики, работающие в университетах и исследовательских центрах, нередко выражают весьма различные (если не прямо противоположные) точки зрения. Но общим знаменателем многих оценок в последние годы стал тезис о том, что латиноамериканская политика Мадрида, осью которой было формирование СІN, заходит в тупик. Как отметил один испанский дипломат, «усилия огромны, но результаты не всегда им соответствуют». Ему вторит А.Мольто: «Износ ибероамериканского процесса очевиден»³⁶.

Тем самым, вызовы, брошенные кризисом, стали определять главную политическую линию действий правительства Мариано Рахоя, пришедшего к власти в Испании в декабре 2011 г. На латиноамериканском направлении Мадриду предстояло сформулировать новый экономический и политический дискурс, поскольку старый, уходящий корнями в прошлый век, в значительной мере утратил свою актуальность и общественную привлекательность. По сути Испания должна была предложить странам региона всесторонне продуманную и реалистичную концепцию ускоренного экономического роста на основе постоянно расширяющегося иберо-американского взаимодействия.

САММИТ В КАДИСЕ: НЕОДНОЗНАЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Дипломатической сверхзадачей Мадрида стало успешное (в организационном и содержательном смысле) проведение 16—17 ноября 2012 г. в Кадисе **XXII Иберо-американского саммита**. Для испанского правительства 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 саммита неслучайно. 200 лет назад, в 1812 г. именно здесь была принята «Политическая конституция испанской монархии», в подготовке которой приняли участие и представители американских колоний Испании — будущих независимых латиноамериканских стран.

«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 влияние на идейное наполнение освободительных движений в Латинской Америке, что в значительной степени объясняет 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 иберо-американской встречи в верхах: «Обновленные отношения в год 200-летия Кадисской конституции».

Однако, несмотря на усилия Мадрида добиться максимального участия в саммите первых лиц латиноамериканских стран, эта цель достигнута не была. На встречу в верхах 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 были 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. Отказ группы глав латиноамериканских государств участвовать в работе саммита — тревожный сигнал, свидетельствующий о латентных центробежных тенденциях в рамках СІN, дальнейшее развитие которых может нанести существенный урон межрегиональному сотрудничеству, развалить изнутри иберо-американское сообщество.

С учетом этих обстоятельств испанское руководство в стремлении нащупать новый вектор движения вперед старалось перевести дискурс иберо-американского взаимодействия в русло обсуждения таких тем, которые, во-первых, отвечали насущным потребностям Испании, а, во-вторых, соответствовали устремлениям латиноамериканских государств, не вызывая у них негативной реакции.

Выступая в Кадисе, король Хуан Карлос подчеркнул, что в условиях продолжающегося финансово-экономического кризиса Испания обратила свой взор на Латинскую Америку, а М.Рахой призвал в рамках СІN руководствоваться принципом «единства в многообразии» и отставить в сторону имеющиеся разногласия²⁷. По сути испанские лидеры открыто признали: их страна для преодоления кризиса нуждается в экономической помощи государств латино-

американского региона (что само по себе было беспрецедентным). На этом фоне на встрече в центр дискуссии были помещены *принципиально новые вопросы*, ранее не обсуждавшиеся на саммитах и отражавшие радикально изменившуюся макроэкономическую и политическую реальность. В том числе:

— необходимость активного подключения малых и средних предприятий к экономическому взаимодействию на иберо-американском пространстве. Это — огромный резерв расширения межрегионального хозяйственного сотрудничества, поскольку малый и средний бизнес во всех странах — членах CИN образует основной массив делового сообщества. В ряде случаев испанские малые предприятия добились неплохих результатов на латиноамериканских рынках, и Мадрид явно стремится реплицировать их успех на другие компании;

— разворот инвестиционной активности транснациональных корпораций латиноамериканских стран в сторону иберийских рынков. До настоящего времени, как отмечалось, инвестиции «мультилатинас» направлялись в соседние страны региона или в США. Задача стратегического значения для Мадрида — привлечь латиноамериканские капиталы и тем самым восполнить нехватку финансовых ресурсов в реальном секторе экономики;

— участие испанских и латиноамериканских корпораций в масштабных бизнес-проектах в Азиатско-Тихоокеанском регионе. С этой целью предусматривается присоединение Испании к деятельности недавно образованного «Тихоокеанского альянса». Тем самым испанские предприятия (прежде всего ведущие ТНК) рассчитывают использовать страны латиноамериканского тихоокеанского побережья в качестве плацдарма для экспансии на азиатские рынки.

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, претендующей на пост непостоянного члена Совета Безопасности ООН.

Содержание итоговых документов иберо-американской встречи в верхах зафиксировало те изменения, которые в последние 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 открывает новые возможности для сотрудничества в целях развития на иберо-американском пространстве, в частности, более полного использования и сопряжения потенциалов двух региональных рынков²⁸. В «Программе действий», в свою очередь, в качестве одной из конкретных задач называлась подготовка «дорожной карты» мер, направленных на повышение эффективности ибероамериканских организаций и усиления международных позиций CИN²⁹.

Одним из практических решений явилось образование рабочей группы под руководством бывшего президента Чили Рикардо Лагоса, в задачу которой входит подготовка предложений по совершенствованию механизмов деятельности CИN и обновлению его институтов. Эти рекомендации должны быть рассмотрены на следующем XXIII Иберо-американском саммите в октябре 2013 г. в Панаме.

Таким образом, Иберо-Америка находится в самом начале нового политического и социально-экономического цикла, главной задачей которого является адаптация ибероамериканских стран к меняющимся мировым и региональным реалиям и с учетом изменений в соотношении сил между Испанией и Латинской Америкой.

ПРИМЕЧАНИЯ

- ¹ К.Н. Б р у т е н ц. Великая геополитическая революция. — Мировая экономика и международные отношения. М., 2012, № 11, с. 4.
- ² La política exterior de España (1800—2003). Barcelona, 2003, p. 289.
- ³ A. F r a e r m a n. Existe Iberoamérica? — <http://www.cumbresibero-americanas.com>
- ⁴ La política exterior de España, p. 327.
- ⁵ См.: Las Cumbres Iberoamericanas. Una mirada global. Santiago de Chile, 2000.
- ⁶ В.М. Д а в ы д о в. Латинская Америка в мировой системе. — Современные международные отношения и мировая политика. М., 2004, с. 675.
- ⁷ Подробнее см.: П.П. Я к о в л е в. Иберо-американское сообщество наций: генезис, эволюция, перспективы. — Латинская Америка в современной мировой политике. М., 2009, с. 297—322.
- ⁸ Подробнее см.: Транснациональные политические пространства: явление и практика. М., 2011.
- ⁹ Подробнее см.: Иберийские страны: трудный старт в XXI век. М., 2012.
- ¹⁰ Cinco Días. Madrid, 06.VII.2010.
- ¹¹ El País. Madrid, 12.XI.2010.
- ¹² Ibidem.
- ¹³ Una cumbre necesaria. — ABC. Madrid, 17.XI.2012.
- ¹⁴ <http://www.negocios.com/22/05/2009>
- ¹⁵ Подробнее см.: Боливия — время левоиндихенистского эксперимента. М., 2009.
- ¹⁶ El País, 15.IX.2009.
- ¹⁷ Подробнее см.: Н.М. Я к о в л е в а, П.П. Я к о в л е в. Большая нефтяная игра. Причины и последствия национализации компании YPF. — Латинская Америка. М., 2012, № 11, 12.
- ¹⁸ Nacionalización de empresas en Bolivia, 29 de diciembre de 2012. — <http://www.lamoncloa.gob.es/>
- ¹⁹ Cooperación Iberoamericana. Informe de la Cooperación Sur-Sur en Iberoamérica. — <http://segib.org/>
- ²⁰ Latinoamérica se ayuda a sí misma. — El País, 17.XI.2012.
- ²¹ J. S a n t i s o. La Década de las Multilaterales. Madrid, 2011.
- ²² C. M a l a m u d. La Alianza del Pacífico: un revulsivo para la integración regional en América Latina. — <http://www.realinstitutoelcano.org/>
- ²³ Подробнее см.: Латинская Америка в современной мировой политике.
- ²⁴ J.-I. T o r r e b l a n c a. Foreign policy needs a rethink above and beyond Europe. — The Financial Times. London, 9.VI.2010.
- ²⁵ A. M o l t ó. Por una relación contemporánea con Latinoamérica. — <http://www.politica-externa.com/articulo/?id=4355>
- ²⁶ Ibidem.
- ²⁷ Cumbre Iberoamericana, Cádiz, 2012. — <http://www.cumbreiberoamericana.es/17.11.2012>
- ²⁸ XXII Cumbre Iberoamericana. Declaración de Cádiz. — <http://segib.org/>
- ²⁹ XXII Cumbre Iberoamericana. Programa de Acción. — <http://segib.org/>