

УДК 339.91

Кулінич Т.О.*

ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ІБЕРОАМЕРИКАНСЬКОГО НАПРЯМКУ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ ІСПАНІЇ

Анотація. Стаття присвячена аналізу економічного виміру співробітництва між Іспанією та країнами ібероамериканського регіону.

Ключові слова: економіка, інвестиції, торгівля, Іспанія, Ібероамерика.

Summary. The present article considers the economic aspect of Spain's relations with the Ibero-American countries.

Keywords: economy, investment, trade, Spain, Ibero-America.

Аннотация. Статья посвящена анализу экономического измерения сотрудничества между Испанией и странами ибероамериканского региона.

Ключевые слова: экономика, инвестиции, торговля, Испания, Ибероамерика.

Актуальність теми дослідження. Після демонтажу політичної системи франкізму Іспанія пережила економічний бум. Одним з його наслідків стало різке піднесення економічної активності країни у системі світового господарства. Важливим аспектом цієї діяльності стало інтенсивне проникнення до ібероамериканського регіону¹ – традиційної «сфери впливу» Іспанії. Даний процес розгортався паралельно із стрімким відродженням ібероамериканського напрямку зовнішньої політики Королівства. У даному контексті, дослідження товарних та інвестиційних потоків та, у більш широкому сенсі, економічної взаємодії Іспанії та ібероамериканських країн становить науковий інтерес.

Аналіз останніх публікацій. Динаміка, обсяги і тенденції розвитку економічних зв'язків між Іспанією та ібероамериканськими країнами досліджувалися в роботах ряду зарубіжних вчених, серед яких слід вказати таких, як Е. Е. Монтемайор, Д. Кох, Л. Касанова, В. Чіслетт, Х. Солер-Матутес, Г. Крістіано та інші автори.

Постановка проблеми. Завданням цієї статті є здійснити огляд динаміки, кількісних і якісних характеристик економічних зв'язків між Іспанією та ібероамериканськими країнами у контексті зовнішньої політики Іспанії по відношенню до регіону.

Результати дослідження автора. У рамках даної статті, вважаємо за доцільне розглянути економічну складову іспансько-ібероамериканських відносин у двох вимірах: торговельному та інвестиційному.

¹ Під терміном «Ібероамерика» розуміється сукупність усіх країн Американського континенту, які були свого часу іспанськими або португальськими колоніями. Автор вважає даний термін більш коректним, ніж «Латинська Америка», оскільки останній наразі розглядається як свідомо введений в обіг французькими політиками і публіцистами у часи Другої Імперії для обґрунтування експансіоністських геополітичних проєктів Франції у регіоні і через це – як недостатньо вірний і політично офарблений

* здобувач кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин Київського Національного Університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Копійка В.В.

Іспансько-ібероамериканське торгово-економічне співробітництво

Торгівля завжди була одним з важливих вимірів іспансько-ібероамериканських відносин – власне, економічна експлуатація колоній через механізми торгівлі і знаходилась в основі іспанської політичної присутності у регіоні до набуття його країнами незалежності, а комерційний обмін товарами між Іспанією та Ібероамерикою не припинявся ніколи в історії. Тим не менше, впродовж більшої частини ХХ ст. іспансько-ібероамериканська торгівля перебувала у занепаді, спричиненому слабкістю іспанського національного господарства. Ця ситуація почала змінюватися у ході економічних реформ 1970-1980-х рр., які сприяли відновленню господарчої потужності Іспанії та, послідовно, відродженню її зовнішньоторговельного потенціалу. Користуючись такими порівняльними перевагами, як близькість мови і культури (у тому числі, у розумінні «ділової культури»), а також державний лобізм, послідовно здійснюваний керівництвом та дипломатією країни, іспанські підприємства розгорнули масштабну експансію до регіону. Ібероамерика стала надійним ринком збуту продукції іспанського машинобудування, хімічної та медичної промисловості, а також чорної металургії; у зворотному напрямку, до Іспанії, відправлялися товари аграрного сектору та легкої промисловості [15].

По мірі інтеграції Іспанії до ЄС посилювалась орієнтація її зовнішньої торгівлі на країни цього регіону, при цьому частка інших зовнішньоторговельних контрагентів країни значно скоротилася. Єдиним регіоном, що після вступу Іспанії до ЄС не лише зберіг, але й зміцнив свої позиції в експорті країни, стала Ібероамерика. Навпаки, частка ібероамериканських держав в іспанському експорті суттєво збільшилася. На думку фахівців, з якою ми погоджуємося, з одного боку, це є наслідком загального зростання економіки Іспанії та підвищення конкурентоздатності іспанської продукції, а з іншого – результатом політики лібералізації зовнішньої торгівлі країн регіону. У цьому зв'язку, доцільно зазначити, що саме іспанська дипломатія стала політичним ко-спонсором і ідейним натхненником процесів «відкриття» ринків Ібероамерики, зниження регулятивних бар'єрів на шляху торгівлі та інвестиції. Завдяки зусиллям сторін, наразі Ібероамерика, за різними оцінками, споживає від 7 до 10% іспанського експорту, тоді як Іспанія є восьмим за значенням імпорттером товарів ібероамериканського походження [16]. В абсолютних числах, ці показники становлять близько 8 і 9 млрд. євро відповідно. Обсяг торгівлі між партнерами зростає щорічно: зокрема, у період 2009-2011 рр. темпи збільшення іспанського експорту до Ібероамерики становили до 20% [7].

Із розвитком іспанської економіки зростав не тільки обсяг торговельно-економічної співпраці, але і номенклатура торгівлі. Упродовж кінця ХХ-початку ХХІ ст. у структурі іспанського експорту до країн Ібероамерики відбулися прогресивні зрушення у бік диверсифікації товарного асортименту, а також збільшення частки технологічно складної і дорогої промислової продукції. При цьому, частка промислової та сільськогосподарської сировини скоротилася, а готової промислової продукції і напівфабрикатів збільшилась. Незважаючи на те, що Ібероамерика залишається, перш за все, ринком збуту готової продукції традиційних для Іспанії галузей промисловості: загального машинобудування, хімічної та металургійної, – поступово збільшується експорт до країн регіону технологічно складної та наукоємної продукції.

Знаковим є той факт, що Ібероамерика є практично єдиним регіоном світу, без урахування Східної Європи, з яким Іспанія має стабільне позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, що набуває особливого значення на тлі традиційно значного дефіциту зовнішньоторговельного балансу країни, який у перші роки ХХ століття досягав рекордного рівня – близько 40 млрд. дол. США, а нині значними зусиллями утримується у межах 4 млрд. дол. на рік [10].

Зазначимо, що у торговельно-економічних відносин Іспанії та Ібероамерики існує і ще один важливий аспект – наявність масштабної посередницької діяльності, яку ведуть іспанські компанії між Ібероамерикою та іншими регіонами, насамперед Європою і Азією. Реалізуючи «мовну перевагу», з одного боку, та спираючись на потужну міжнародну торговельну інфраструктуру, розбудовану зусиллями ЄС, з іншого, Іспанія активно просуває себе в якості країни-посередниці між ібероамериканським та іншими ринками. Це привело до створення ситуації, за якої ібероамериканські компанії дедалі більше «передовіряють» право свого міжнародного представництва іспанським колегам. Логіка цього явища полягає у тому, що іспанські підприємства загалом мають кращі кредитні умови та більше вільних капіталів, ніж ібероамериканські, та відчують себе більш захищеними на світових ринках (включаючи «ризикові» ринки Азії) завдяки іспанській та європейській дипломатії, тоді як ібероамериканські фірми, у свою чергу, убачають свою вигоду від такого партнерства у кращій реалізації власних товарів без додаткових транзакційних витрат та поступового, хоча й непрямого, проникнення до нових регіонів [3, с 171-173].

Співробітництво з ібероамериканським регіоном, який є пріоритетним для Іспанії, порівняно з іншими країнами світу, координується Інститутом Ібероамериканської Кооперації в рамках Іспанської Агенції Світового Співробітництва (ІАСС). Серед численних заходів з надання допомоги, слід відзначити Плани Інтеграційного Співробітництва. Перший з них був започаткований 1984 року і адресувався країнам Центральної Америки, у якості внеску королівства до процесу підтримання миру в регіоні. Через беззаперечний успіх цього проекту, програма застосування вищезгаданих Планів Інтеграційного Співробітництва значно збільшилася наступними роками.

Основними положеннями цієї програми є:

- зосередження на людському факторі; йдеться про посилення уваги до людини з боку політики допомоги у розвитку, збільшення асигнувань на програми соціального захисту та допомоги найменш забезпеченим верствам населення;
- допомога у розвитку національних економік країн регіону з метою досягнення самодостатніх показників зростання;
- інтегрування приватного сектору в економічне співробітництво країн Ібероамерици тощо [9].

Численні програми ІАСС значно прислужилися у ході ринкової трансформації ібероамериканських країн та продовжують підтримувати відповідний дискурс в ібероамериканському істеблішменті та науковому середовищі. Діяльність ІАСС допомогла ібероамериканським державам в удосконаленні структури економіки та розвитку соціального сектору; водночас, вона проявила себе в якості одного з інструментів непрямого «м'якого» впливу іспанської дипломатії на регіон в її цілях, що, у даному випадку, лежали у торговельно-економічній площині.

Таким чином, економічний та зовнішньоторговельний аспект посідає важливе місце у відносинах Іспанії з державами ібероамериканського регіону. Торговельно-економічна співпраця прогресує незважаючи на кризу та слугує ще одним із вимірів трансатлантичної інтеграції між Іспанією та її ібероамериканськими партнерами. Торговельні відносини динамічно розвиваються за активної політичної підтримки Іспанії, що лобює свої інтереси в регіоні за допомогою як дипломатичних, так і непрямих методів впливу, насамперед – через програми Іспанської Агенції Світового Співробітництва.

Інвестиційне співробітництво

Зростання міжнародної активності Іспанії, насамперед на ібероамериканському напрямку, особливо яскраво виявляється в її інвестиційній політиці, що становить один з

ключових вимірів економічної співпраці Іспанії з регіоном. Ібероамерика посідає особливе місце в іспанських інвестиціях за межами країни. За десятиліття кінця ХХ-початку ХХІ ст. Іспанія, яка і раніше слугувала «мостом», що інфраструктурно з'єднував європейський регіон з ібероамериканським, сама перетворилася на найбільшого європейського інвестора для багатьох держав Ібероамерики.

Упродовж ХХ ст. Ібероамерика розглядалась в Іспанії як одне з пріоритетних місць вкладення капіталу; однак, за умов загальної слабкості іспанської економіки та існування значних обмежень на експорт коштів, і абсолютні обсяги інвестицій до регіону, і темпи їх нарощення залишалися незначними. Так, у 1960-х-першій половині 1970-х рр. частка Іспанії у міжнародному інвестиційному ринку не перевищувала 0,1% (що в абсолютних цифрах становило менше 90 млн. дол. США на рік), при цьому, основним одержувачем коштів з Іспанії було Європейське Співтовариство, тоді як Ібероамерика посідала друге місце [4, с. 19].

Із розгорненням економічних реформ у 1970-х рр., Іспанія швидко перетворилась з нетто-імпортера капіталу на крупного міжнародного вкладника. Ще до кінця 1970-х рр. Іспанія експортувала бл. 260 млн. дол. на рік, що становило вже 0,3% від агрегованого показника вивозу капіталу у масштабах світу. Ібероамерика при цьому зайняла перше місце серед регіонів, до яких прямували іспанські інвестиції. Покращення кон'юнктури всередині Іспанії та її приєднання до ЄС мали своїм підсумком те, що з 1986 по 1993 рр. щорічна сума іспанських вкладень в ібероамериканську економіку зросла до 310 млн. дол.

Подальшому прискоренню вкладення коштів за рубежем, і зокрема в Ібероамериці, сприяли не тільки бурхливий розвиток господарських потужностей та форсована капіталізація економіки, але й політика лібералізації іспанських інвестицій за кордоном, що проводилася з середини 70-х років, а також скасування з початку 90-х років усіх обмежень на шляху експорту національного капіталу та його виходу на міжнародні ринки². У результаті сукупний обсяг вивозу капіталу з країни за 90-ті роки збільшився більше, ніж у п'ять разів [7]. У такий спосіб вже перед початком нового тисячоліття Іспанія увійшла до десятки найбільших інвесторів на світовому ринку капіталовкладень, а в середині 2000-х рр. вона зайняла восьме місце серед світових вкладників капіталу.

Даного результату вдалося досягти, в першу чергу, завдяки ринковій ібероамериканських країн, який пережив справжній бум іспанських інвестицій. Упродовж 1994-1999 рр. сума щорічних інвестицій іспанських резидентів до ібероамериканського регіону зросла до цифри у 9,7 млрд. дол. У цілому, за період бурхливого розвитку іспанської економіки, взагалі, та фінансового сектору, зокрема, а саме, у 1991-2001 рр., Іспанія вклала в економіку ібероамериканських країн близько 80 млрд. євро, що становило близько половини усіх інвестицій, здійснених резидентами держав-членів ЄС за той же відрізок часу. В «авангарді» іспанських інвесторів були компанії, що оперують у галузях інфраструктури, телекомунікацій, послуг та у банківській сфері [4, с. 12].

Попри кризу та зниження інвестиційної спроможності іспанських банків і підприємств, Іспанія продовжує нарощувати свою присутність на ринку інвестицій Ібероамерики. Так, за підрахунками економістів агентства «Рейтер», станом на перший квартал 2012 рр. сума іспанських інвестицій в регіоні становила 142 млрд. євро (або 185 млрд. дол.) [11].

Іспансько-ібероамериканська співпраця в інвестиційній галузі є взаємовигідним напрямом взаємодії. Ібероамерика отримала значний зиск від інтенсивної діяльності інвес-

² За правління Франко усі прямі інвестиції іспанського капіталу за кордоном потребували на попереднє схвалення Уряду Іспанії, що значною мірою обмежувало можливості для інвестування коштів фінансово-промислових груп [2]

торів зі своєї колишньої метрополії. Унаслідок активної інвестиційної політики Іспанії на початку нового тисячоліття Ібероамерика вперше випередила Азію, ставши найбільшим у світі реципієнтом прямих іноземних інвестицій (ПІІ). При цьому, завдяки Іспанії на перше місце вийшли капіталовкладення з Європи, обійшовши традиційні для ібероамериканського регіону ПІІ із США. За приблизними підрахунками, у 1990-х-2000-х рр. підприємства з іспанськими інвестиціями створили бл. 12% сумарного ВВП ібероамериканських країн [підрах. за: 4]. Фінансовані Іспанією сектори економіки стали крупним генератором зайнятості в Ібероамериці: так, за оціночними даними, за останню (по відношенню до 2012 р.) декаду іспанські та португальські інвестиції допомогли створити 70 млн. робочих місць [13]. Це не тільки надало істотну підтримку економічному розвитку країн регіону, але й стимулювало більшу соціальну та політичну стабільність ібероамериканських держав. У той же час, масштабна присутність на динамічному ібероамериканському ринку підприємств із значною участю іспанського капіталу дозволила Іспанії фактично розбудувати ще одну «резервну» економіку, значно диверсифікувавши свої активи, а отже і ризики бізнесу.

У кризові роки правильність раніше обраної стратегії на нарощення фінансової експансії в Ібероамериці проявилася у повному обсязі. На відміну від Європи, економіка ібероамериканського регіону не тільки не зазнала падіння, але й продовжила упевнене зростання. Іспанські підприємства, що мали свої філії в Ібероамериці, зробили стратегічний вибір на користь закріплення і подальшого нарощення присутності в регіоні. За словами впливової іспанської газети «АВС», «ставка найбільших іспанських корпорацій робилася, робиться і буде робитися на Латинську Америку» [5]. Так, слідуючи у руслі даної настанови, переважна більшість (понад 90%) іспанських компаній, що мають інтереси в Ібероамериці, протягом 2012 р. розширили свої операції в країнах регіону [18]. Подібна стратегія приносить позитивні результати: за даними агентства «Морган Стенлі», у 2012 р. ібероамериканські підприємства з іспанськими інвестиціями принесли більше 33% усього прибутку іспанських компаній [14], чим істотно допомогли їм утриматися «на плаву» в умовах прогресуючих критичних явищ у світовій економіці та торгових проблемах.

За розглядуваний період географія іспанських інвестицій в Ібероамериці значно еволюціонувала у бік постійного охоплення усе нових країн та районів. Так, якщо наприкінці 1980-х років провідними реципієнтами були Мексика, Аргентина, Бразилія та Чилі, то у середині 1990-х до їх списку додалися Бразилія і Венесуела, а у кінці ХХ-початку ХХІ століття – Колумбія і Перу. В останні роки докризового періоду на перше місце з великим відривом вийшла Бразилія (41,1% інвестицій в регіоні), за нею слідували Аргентина (27,9%), Мексика (13,3%) і Чилі (11,8%); дещо менші обсяги вкладалися до економік Куби, Болівії, Перу, Венесуели та інших ібероамериканських держав [10].

Структура іспанських інвестицій в регіоні теж постійно змінювалась. На початку 80-х років більша частина вкладень у виробничу галузь припадала на гірничо-видобувну та нафтохімічну промисловість, що було зумовлено гострою потребою іспанської економіки у сировинних та паливних ресурсах. Наприкінці 90-х років іспанський капітал помітно активізувався у банківській сфері, у галузі високих технологій (перш за все, телекомунікації та зв'язок), електроенергетиці, транспортному секторі (транспортній інфраструктурі включно), туризмі, а упродовж 2000-х – у сфері послуг та паливно-енергетичній галузі.

При цьому, якщо на початку та в середині 90-х років головним приваблюючим фактором для іспанського капіталу був процес приватизації у країнах регіону (за цей період іспанські власники придбали сім з дев'яти найкрупніших компаній, виставлених на продаж державами Ібероамерики), то наприкінці 90-х і на початку 2000-х років значної ваги

у стратегії іспанських інвесторів набули процеси злиття з місцевим капіталом або його повного поглинання. Так, у 1999 році лише 53% ПІІ Іспанії у країнах регіону були пов'язані з приватизацією. Найбільш активно процеси злиття та поглинання наприкінці десятиліття проходили в Аргентині (45,6% іспанських інвестицій до країни), Бразилії (26,4%), Чилі (16,5%) [10].

Найбільш дієвим інструментом іспанської економічної експансії в Іberoамериці стали прямі інвестиції. Характерно, що енергійними інвесторами виступають як іспанська держава (через компанії, де вона займає домінуюче положення), так і найбільші приватні фірми та банки країни. Їх стратегія спрямована на придбання часток у статутному капіталі підприємств, що приватизуються, а також на створення власних філій або спільних з місцевими фірмами підприємств. Саме прямі приватні інвестиції (ПІІ) виступили флагманом «нової конквісти», як іноді називають цей процес проникнення у світовій пресі та науковому дискурсі [6].

Вельми показовою є діяльність в Іberoамериці однієї з найбільших іспанських компаній – Telefónica nacional de España (з 1997 р. – просто Telefónica. Ребрендинг було проведено з метою полегшення експансії в Іberoамериці [4, с. 20]), крупного іспанського та міжнародного оператора зв'язку. Telefónica вперше вийшла на ринок телекомунікацій регіону у 1990 році, і за цей час міцно закріпилася в Аргентині, Чилі, Бразилії, Перу, Венесуелі, Пуерто-Рико, Гватемалі і Сальвадорі, перетворившись на найбільшого іноземного інвестора. Telefónica повністю або частково контролює в Іberoамериці більше 10 компаній у різних секторах телекомунікаційного бізнесу, від базових телефонних послуг до кабельного телебачення і мультимедіа. У докризові роки на країни регіону припадало більше 1/5 прибутку компанії; з розвитком критичних явищ у світовій економіці дана цифра невпинно зростає: у 2008-2009 рр. іberoамериканські активи забезпечували чверть [1], а в 2012 р. – вже більше половини доходу корпорації [13]. На думку ринкових аналітиків, яку ми поділяємо, саме іberoамериканські надходження дозволяють компанії, що переживає непростий час, підтримувати баланс. Як бачимо, це свідчить про розумність загальної настанови іспанських компаній на вихід до іberoамериканського ринку, виправданість державної (насамперед, дипломатичної) підтримки, що надавалась Іспанією своїм господарським резидентам в регіоні.

Активне вливання іспанського капіталу відбувалося в електроенергетиці. Найбільш яскравим прикладом є діяльність компанії з виробництва та розподілу електроенергії – Endesa. На початок століття з 20,5 млн. закордонних клієнтів компанії 95% припадало на країни Іberoамерики, в тому числі на Аргентину – 39%, Колумбію – 14%, Чилі – 13%, Бразилію – 12%, Венесуелу – 10%. За доволі незначний проміжок часу Endesa перетворилася на провідну енергетичну компанію регіону, контролюючи четверту частину виробництва і 30% розподілу електроенергії. У 2001 році Endesa злилася з іншим енергетичним гігантом – компанією Iberdrola. В результаті нова енергетична компанія Endesa-Iberdrola проводить активну діяльність в Іberoамериці, особливо в Бразилії, Аргентині, Чилі та Болівії, проявляючи особливу зацікавленість у газовій промисловості [8, с. 3-4].

Найбільшою інвестиційною операцією іспанського бізнесу, здійсненою на енергетичному ринку регіону за підтримки іспанської дипломатії у рамках курсу на «іberoамериканську експансію», стало придбання 1999 року акцій аргентинської компанії Yacimientos Petroliferos Fiscales (YPF) на суму 12,5 млрд. дол. США іспанською енергетичною компанією Repsol, що забезпечило останній контроль за найбільшою енергетичною компанією не лише Аргентини, але й усієї Південної Америки. У 2000 році доходи компанії Repsol-YPF збільшилися на 14% і перевищили доходи такого гіганта, як Tele-

fónica. Активізувала свою діяльність в Ібероамериці інша енергетична компанія Іспанії – Fenosa. Плани своєї експансії в Ібероамериці Fenosa пов'язує перш за все з Мексикою (електроенергетика та газопостачання), Уругваєм (газова промисловість), Гватемалою (електроенергетика), Домініканською Республікою (електроенергетика), Панамою (транспортна інфраструктура та електроенергетика). Попри значні фінансові проблеми та політичні загрози (дані активи можуть бути націоналізовані, чому активно протидіє іспанська дипломатія), ці підприємства продовжують приносити прибуток своїм інвесторам, підвищуючи, як ви вважаємо, їх конкурентоздатність та забезпечуючи виживання в умовах ринкової непевності.

В банківській галузі іспанській капітал присутній в Ібероамериці ще з 50-х років ХХ століття, проте саме за роки періоду, що розглядається у даній роботі, комерційна діяльність іспанських банків в регіоні різко активізувалася. На теперішній час вони контролюють 30% банківської системи Чилі, більше 20% фінансових ринків Перу, Колумбії, Венесуели, Болівії і Пуерто-Рико, та біля 15% – Аргентини і Бразилії. Великий інтерес іспанський капітал виявляв до пенсійних фондів і системи страхування ібероамериканських країн. Банки Іспанії контролюють пенсійні фонди в 10 країнах регіону із загальними обсягами більше 6 млрд. дол. США.

За масштабами фінансової діяльності в Ібероамериці беззаперечним лідером є найбільший в Іспанії банк – Banco Santander Central Hispano (BSCH). Банк має філії майже в усіх провідних країнах регіону, а філії BSCH у таких країнах як Чилі, Аргентина, Болівія, Уругвай, Венесуела, Пуерто-Рико, входять до першої трійки найбільших банків цих країн. Загалом, в Ібероамериці функціонує більше 6 тис. відділень BSCH, загальна кількість працівників яких перевищує 86 тис. чол., що складає приблизно 50% від загального персоналу банку. У цілому, сумарна вартість активів ібероамериканських філіалів Santander оцінюється у 70 млрд. дол. США, що сягає половини усіх коштів даного банку [12].

Проникнення іспанського капіталу в Ібероамерику, що ґрунтується на історичній, культурній та лінгвістичній спільності та взаємодоповненні економічних інтересів, має стійкий та довготривалий характер. Для багатьох латиноамериканців Іспанія не асоціюється з минулим, а являє собою майбутнє, приклад моделі можливого розвитку країн регіону. Ібероамерика, в свою чергу, є для Іспанії природним ринком, що розширюється та таким, що не реалізував власний економічний потенціал. Це особливо важливо в умовах, коли проникнення на інші ринки (наприклад, ринки Східної Європи, Північної Африки) ускладнено через конкуренцію з боку інших країн Європейського союзу.

З іншого боку, масштаби діяльності іспанського капіталу в Ібероамериці нерідко стають приводом для занепокоєння серед підприємців та бізнес-кіл ібероамериканських країн через перспективу «неоколоніального захоплення». Занадто міцна «прив'язаність» до Іспанії містить певний ризик для країн регіону. Особливе занепокоєння у зв'язку з цим викликали темпи проникнення іспанського капіталу в галузі стратегічного значення. Цю ситуацію показово відображає такий місцевий вислів – «коли Іспанія чихає, ми починаємо хворіти». У політичному та науковому обігу Ібероамерики в останні два десятиліття знайшла достатньо широкий вжиток термінологія і риторика «неоколоніалізму», «нової конквісти», «реконквісти», що явно має негативні конотації та репрезентує побоювання місцевого бізнесу щодо витіснення з ринку або поглинення іспанськими підприємствами.

Проте, Ібероамерика гостро потребує інвестицій, в тому числі іспанських, відтак мова не йде про опір чи протидію останнім, а скоріше, про створення дієвих механізмів контролю над цими інвестиціями з боку ібероамериканських держав. Це набуває особливої ваги у контексті такого виклику сьогодення, як світова фінансово-економічна криза, одним

з негативних наслідків якої стало значне скорочення капітальної насиченості як глобального, так і ібероамериканського господарства. Отже, за даних умов взаємовигідна інвестиційна співпраця Іспанії та її ібероамериканських партнерів стає засобом взаємної підтримки і забезпечення обопільного економічного розвитку.

Отже, за останні десятиріччя економічний розвиток Іспанії у частині зростання інвестиційної спроможності іспанських підприємств здійснив потужний вплив на розвиток ібероамериканського вектору зовнішньої політики Королівства. Інвестиційне співробітництво стало виключно важливим виміром іспансько-ібероамериканського діалогу, фактично сформувавши кістяк співпраці в економічній сфері. Основною формою іспанської участі у ринку капіталовкладень Ібероамерики стали прямі інвестиції, серед яких чільне місце посідають приватні вкладення.

Інвестиційні відносини носять взаємовигідний характер. З одного боку, іспанський капітал істотно стимулював економічний, соціальний та науково-технологічний розвиток ібероамериканських держав, тоді як галузі, активно фінансовані Іспанією, стали локомотивом ринку праці, зробивши важливий внесок у подолання безробіття. З іншого боку, скуповуючи ібероамериканські активи, Іспанія спромоглася розбудувати «додаткову економіку» за рубежем, яка допомогла іспанським підприємствам-інвесторам пережити першу хвилю світової кризи та продовжує слугувати дедалі потужнішим фактором компенсації негативних явищ в національній економіці.

Висновки:

Економічний та зовнішньоторговельний аспект посідає важливе місце у відносинах Іспанії з державами ібероамериканського регіону. Торговельно-економічна співпраця прогресує незважаючи на кризу та слугує ще одним із вимірів трансатлантичної інтеграції між Іспанією та її ібероамериканськими партнерами. Торговельні відносини динамічно розвиваються за активної політичної підтримки Іспанії, що лобіює свої інтереси в регіоні за допомогою як дипломатичних, так і непрямих методів впливу, насамперед – через програми Іспанської Агенції Світового Співробітництва.

В останні десятиріччя економічний розвиток Іспанії у частині зростання інвестиційної спроможності іспанських підприємств здійснив потужний вплив на розвиток ібероамериканського вектору зовнішньої політики Королівства. Інвестиційне співробітництво стало виключно важливим виміром іспансько-ібероамериканського діалогу, фактично сформувавши кістяк співпраці в економічній сфері. Основною формою іспанської участі у ринку капіталовкладень Ібероамерики стали прямі інвестиції, серед яких чільне місце посідають приватні вкладення.

Інвестиційні відносини носять взаємовигідний характер. З одного боку, іспанський капітал істотно стимулював економічний, соціальний та науково-технологічний розвиток ібероамериканських держав, тоді як галузі, активно фінансовані Іспанією, стали локомотивом ринку праці, зробивши важливий внесок у подолання безробіття. З іншого боку, скуповуючи ібероамериканські активи, Іспанія спромоглася розбудувати «додаткову економіку» за рубежем, яка допомогла іспанським підприємствам-інвесторам пережити першу хвилю світової кризи та продовжує слугувати дедалі потужнішим фактором компенсації негативних явищ в національній економіці.

Список використаних джерел

1. A good bet? [електронний ресурс] // The Economist : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.economist.com/node/13579705> (06.11.2012). – Назва з екрана

2. Aguado M.G. Spanish Enterprises Need Latin America for Economic Expansion [електронний ресурс] // Council on Hemispheric Affairs : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.coha.org/18472/> (06.08.2012). – Назва з екрана
3. Casanova L., Montemayor E.R. Spain's Role in Economic Ties Between Asia and Latin America [text] / Lourdes Casanova, Eduardo Rodríguez Montemayor. – Barcelona : Casa Asia, 2011. – 169 p.
4. Chislett W. Spanish Direct Investment in Latin America: Challenges and Opportunities [text] / Madrid : Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, 2004. – 243 p.
5. Hispanoamérica y el problema español [Електронний ресурс] // ABC : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.abc.es/20110715/latercera/abcp-hispanoamerica-problema-espanol-20110715.html>. – Назва з екрана
6. Koch D. La Reconquista: Spain's New Relationship with Latin America [text] // Global Business Languages. – Volume 7. – 21 May 2010
7. Luces y sombras en el comercio exterior [Електронний ресурс] // El País : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: elpais.com/diario/2011/02/27/negocio/1298814747_850215.html. – Назва з екрана
8. Martín F. Latin America's Quest for Globalization : The Role of Spanish Firms [text] / Félix E. Martín, Pablo Toral. – Ashgate, 2005. – 333 p.
9. Plan Director de la Cooperación Española 2009-2012 [Електронний ресурс] // La AECID : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: www.fondodelagua.aecid.es/galerias/fcas/descargas/documentos/III_Plan_Director_2009_2012_LINEAS_MAESTRAS.pdf – Назва з екрана
10. Repsol YPF elevó su beneficio más del 140% y se convierte en el grupo español que más gana [Електронний ресурс] // El País : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: elpais.com/diario/2001/02/16/economia/982278001_850215.html (16.02.2001). – Назва з екрана
11. RPT-Latin America reconquest of Spain assets unlikely [Електронний ресурс] // Reuters : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.reuters.com/article/2012/04/17/spain-economy-latinamerica-idUSL6E8FH8G420120417> (17.04.2012). – Назва з екрана
12. Santander compra a Fortis las actividades de gestión de activos en Brasil por 209 millones [Електронний ресурс] // El País : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: economia.elpais.com/economia/2008/02/27/actualidad/1204101190_850215.html. – Назва з екрана
13. Shocks from afar: slowdown in Latin America puts Spain and Portugal at further risk [Електронний ресурс] // Delta Economics : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.deltaeconomics.com/shocks-from-afar-slowdown-in-latin-america-puts-spain-and-portugal-at-further-risk/> (24.08.2012). – Назва з екрана
14. Slowdown in Latin America further exposed vulnerabilities of Spain and Portugal [Електронний ресурс] // MercoPress : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://en.mercopress.com/2012/08/06/slowdown-in-latin-america-further-exposed-vulnerabilities-of-spain-and-portugal> (6.08.2012). – Назва з екрана
15. Spain – International trade [Електронний ресурс] // Encyclopedia of the Nations : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.nationsencyclopedia.com/economies/Europe/Spain-INTERNATIONAL-TRADE.html> (03.02.2011). – Назва з екрана

16. Spain [Електронний ресурс] // The World Factbook : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sp.html> (03.10.2012). – Назва з екрана
17. Toral P. The Competitive Advantage of Spanish Firms in Latin America [Електронний ресурс] // Arizona University : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: isanet.ccit.arizona.edu/noarchive/toral.html. – Назва з екрана
18. Una cumbre necesaria [Електронний ресурс] // ABC : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.abc.es/opinion-editoriales/20121117/abcp-cumbre-necesaria-cumbre-necesaria-20121117.html> (17.11.2012). – Назва з екрана