

Л.Л.Клочковский

Латинская Америка и мировые центры силы

Проблемы хозяйственного взаимодействия

Латинская Америка находится в полосе серьезных экономических трудностей. Их преодоление требует перестройки системы внешнеэкономических связей, которые оказывают решающее воздействие на хозяйственное положение в регионе. Основой внешнеэкономической стратегии стран Латинской Америки должно стать использование новых закономерностей, действующих в формирующемся двухполярном мире, прежде всего поддержание баланса в отношениях с мировыми центрами силы. Игнорирование этой закономерности привело к возникновению негативных явлений в хозяйственном взаимодействии с КНР и США.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи и стратегия, мировые центры силы, торговые отношения, инвестиционное сотрудничество.

Фундаментальные изменения мирохозяйственной ситуации предопределили вступление Латинской Америки в сложную фазу экономической эволюции. Внутренние движущие силы экономического развития оказались не в состоянии нейтрализовать действие неблагоприятных внешнеэкономических факторов. Последние в решающей степени определяли хозяйственное положение региона во времена «тучных коров» начала века и продолжают сохранять свою роль на современном этапе. Отсюда вытекает трудная и острая дискуссионная дилемма. Несомненно, динамизация внутренних движущих сил является важной задачей. Но в кризисных условиях современного этапа возможности ее реализации объективно существенно сужаются. Центральное место в поисках выхода из углубляющегося кризиса занимают усилия, нацеленные на перестройку отношений с мировыми центрами силы. Конфигурация этих отношений сегодня такова, что ставит Латинскую Америку перед реальной перспективой дальнейшего обострения эко-

Лев Львович Клочковский — заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор РЭУ им. Г.В.Плеханова, ведущий научный сотрудник ИЛА РАН (lklochkovskiy@mail.ru).

номических и социальных проблем и ослабления ее позиций в системе мирохозяйственных связей. Предлагаемая статья посвящена анализу задач, стоящих перед регионом в этой сфере, и возможностей их эффективного решения.

ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА: В ПОЛОСЕ ОБОСТРЯЮЩИХСЯ ТРУДНОСТЕЙ

Середина второго десятилетия XXI в. ознаменовалась постепенным втягиванием региона в серьезную рецессию. Замедление темпов роста, четко обозначившееся в первой половине десятилетия (с 6,2% в 2010 г. до 1,2% в 2014 г.), сменилось абсолютным падением (0,9% в 2015 г.). Кризис не носит пока всеобщего характера. В положении отдельных стран наблюдается заметная дифференциация (темпы роста ВВП стран Центральной Америки в 2015 году составили 4,4%, Мексики — 2,5%). Но кризис полномасштабно проявился в экономике Венесуэлы (в 2014—2015 гг. сокращение ВВП превысило 11%), нанес ощутимый ущерб лидеру региона Бразилии (ее производство упало в 2015 г. на 3,7%), породил состояние депрессии в ряде государств Южной Америки (Аргентина, Эквадор, Чили)¹.

Эпицентром нарастающего кризиса стала система внешнеэкономических связей. Экспорт региона, где на протяжении последних трех лет обозначилась тенденция к понижению, сократился на 18%, импорт снизился на 13%. Главной причиной этих явлений было резкое падение мировых цен на основные экспортные товары региона (в 2015 г. цены на жидкое топливо упали на 48 %, на металлы и минералы на 23%, на продовольственные товары — на 17%)².

Оценивая описанную ситуацию, эксперты Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) констатировали: «Экспортные итоги трехлетия 2013—2015 гг. являются наихудшими со времен 1931—1933 гг., когда мир находился во власти Великой депрессии»³. Одновременно произошли значительные изменения и в сфере движения капитала. Прямые иностранные инвестиции в Латинской Америке сократились за трехлетие 2013—2015 гг. на 28% (с 148,9 млрд до 107 млрд долл.). Еще более резко упал приток других финансовых ресурсов (операции с ценными бумагами, спекулятивный капитал, заемные средства). В 2015 г. он снизился на 40% (с 115 млрд долл. в 2014 г. до 70 млрд долл. в 2015 г.)⁴.

Изменение внешнеэкономических условий трансформировало внутреннюю обстановку. Основные экономические показатели многих стран заметно ухудшились. В целом по региону агрегированный спрос упал на 0,7%, объем инвестиций сократился на 4,2%, а инвестиционная квота снизилась с 21,5% в 2013 г. до 20% в 2015 г. Бюджетный дефицит достиг 6,9% ВВП. Уровень инфляции повысился до 7%, причем в Бразилии он вырос до 10%, в Аргентине составил 14%, в Венесуэле превысил 100%. Увеличились государственный долг (до 57% ВВП) и выплаты по его обслуживанию. Произошло обесценивание национальных валют (на 13% в Чили, Колумбии, Мексике и Уругвае, на 27% в Аргентине и более чем на 30% в Бразилии). Числен-

ность безработных возросла на 1,5 млн человек и достигла 6,6% экономически активного населения. Таким образом, внутренние движущие силы экономического развития оказались значительно ослаблены.

Важно при этом иметь в виду ключевую качественную особенность этого явления. Под ударом оказались прежде всего обрабатывающая промышленность и другие отрасли, играющие решающую роль в процессах модернизации и инновационного развития. В результате, по имеющимся оценкам, производительность труда в регионе снизилась в 2015 г. на 1,7%. В этой связи эксперты ЭКЛАК были вынуждены сделать следующий вывод: «Возможности повышения производительности труда сужаются не только в силу падения инвестиций, но и из-за свертывания промышленных отраслей в регионе в последние годы. Это явление сопровождается ухудшением состояния рынка труда, где постепенно возрастает роль сектора неформальной занятости с низкой производительностью труда»⁵.

Современная сложная экономическая обстановка, формирующаяся в Латинской Америке, не является следствием лишь текущих подвижек мировой рыночной конъюнктуры. Она во многом отражает фундаментальные изменения, происходящие в мировой экономике и в системе международных хозяйственных связей. Центральное место среди этих изменений занимает резкое замедление развития международной торговли и дестабилизация мировых рынков энергоносителей, минерального сырья и продовольствия. В их основе лежат глубинные процессы, связанные, в частности, с мощным воздействием научно-технической революции, сдвигами в эволюции международного разделения труда, снижением динамизма мировых центров силы (прежде всего Евросоюза и КНР)*. Эти факторы носят долговременный характер, что предопределяет устойчивость негативных процессов в латиноамериканской экономике и серьезно затрудняет их преодоление.

Обострение комплекса трудностей хозяйственной эволюции региона высветило ошибочность ряда основополагающих выводов, сформулированных как отдельными латиноамериканскими специалистами, так и российскими исследователями. Суть этих выводов сводится к следующему. **Во-первых**, Латинская Америка стала зоной экономического динамизма и кризисоустойчивости. Она может рассчитывать на сохранение достигнутых высоких темпов роста и их дальнейшее повышение. **Во-вторых**, латиноамериканские страны эффективно использовали в своих интересах высокую конъюнктуру, сложившуюся на мировом рынке в первом десятилетии XXI в., и добились существенного укрепления своих внешнеэкономических позиций. **В-третьих**, произошла существенная трансформация движущих сил экономического развития: роль внутренних факторов заметно возросла, наметилась тенденция к их превращению в главный мотор хозяйственного роста. **В-четвертых**, процессы модернизации экономики заметно ускорились, ведущие страны региона на ряде направлений обнаружили способность к переходу на инновационный путь развития и уже вступили в фазу формирования

* Более подробно см. статью автора «Новые тенденции мирохозяйственного развития и Латинская Америка». — «Мировая экономика и международные отношения», 2016, № 4.

целостных инновационных систем. Указанные выводы легли в основу так называемой «Концепции восходящих стран-гигантов», провозгласившей превращение в среднесрочной или даже ближайшей перспективе Бразилии и Мексики (наравне с Китаем) в мировые центры силы. Недавно эта концепция была дополнена предложением включить в эту группу также Аргентину, Венесуэлу, Колумбию, Перу и Чили⁶.

Новейшее развитие событий, разумеется, внесло коррективы в указанные выводы. Сегодня, например, уже никто не квалифицирует Латинскую Америку как регион высокого хозяйственного динамизма и кризисоустойчивости. Этот тезис заменен положением о вступлении латиноамериканской экономики в стадию «существенно возросшей зрелости»⁷. В целом отсутствие перспектив реализации упомянутой выше концепции весьма очевидно в силу как комплекса внутренних причин, так и неблагоприятных внешнеэкономических условий*. Тем не менее нельзя не видеть, что и сама концепция и лежащие в ее основе выводы накладывают довольно жесткий отпечаток на многие научные исследования и практические рекомендации, которые готовят российские латиноамериканисты. Корректировка этих положений и широкое обсуждение сложных проблем современного развития региона, несомненно, являются насущной необходимостью.

В этой связи важное значение имеет учет **трех** принципиальных моментов. **Первым** из них является правильная, взвешенная оценка итогов истекшего первого 15-летия XXI в. Это был сложный, неоднозначный, глубоко противоречивый период. Благоприятная конъюнктура на мировых рынках сырья, энергоносителей и продовольствия позволила странам Латинской Америки резко увеличить экспортные доходы, повысить темпы хозяйственного развития, активизировать социальную политику. Это были несомненно положительные явления. **Но главным итогом этого периода стала возросшая зависимость региона от внешнеэкономических факторов.** Перелом конъюнктуры на мировом рынке привел к масштабной дестабилизации хозяйственного положения региона и продемонстрировал огромную неустойчивость экономики многих латиноамериканских стран.

Вторым ключевым моментом является объективный анализ сдвигов, происшедших во внутренней социально-экономической жизни региона. Здесь наметились существенные изменения, связанные с активизацией внутренних движущих сил экономического развития (их базой стали заметный рост численности среднего класса, повышение потребительского спроса, внутренних накоплений и инвестиций). Однако важно понимать, что эти изменения в решающей степени зависели от благоприятных внешнеэкономических факторов. Роль внутренних движущих сил возросла. Но они отнюдь не превратились в главный мотор хозяйственного прогресса. И

* Развернутое обоснование этого положения см.: Л.Л.Клочковский. «Современные тенденции мирохозяйственного развития и Латинская Америка». М., РЭУ им. Плеханова, ИЛА РАН, 2014; Л.Л.Клочковский. «Современные концепции мирохозяйственного развития и экономические реалии Латинской Америки». — Латинская Америка, 2014, № 11; Л.Л.Клочковский. «Новые тенденции мирохозяйственного развития и Латинская Америка». — Мировая экономика и международные отношения, 2016, № 4.

современная кризисная ситуация полностью подтверждает это положение. Глубоко ошибочной является переоценка итогов модернизационных процессов в Латинской Америке, попытка представить довольно скромное продвижение региона вперед по пути инновационного развития как прорыв в постиндустриальное информационное общество. Главная особенность инновационной эволюции стран Латинской Америки состоит в том, что она носит преимущественно имитационный характер и не обеспечивает ликвидацию технологического отставания от центров капитализма. Более того, по основным показателям (в частности, по уровню производительности труда) этот разрыв углубляется.

Наконец, **третьим** ключевым моментом является выбор правильного пути для преодоления современных острых хозяйственных трудностей. Несомненно, важное значение имеют максимально интенсивное использование внутренних возможностей и масштабная мобилизация собственных сил и средств. Однако на этом пути имеются жесткие ограничители, которые нарастают по мере углубления кризиса. Центральной задачей в сложившихся условиях является перестройка системы внешнеэкономических связей. Для ее решения необходимы выработка новой внешнеэкономической стратегии и фундаментальная трансформация отношений с ведущими экономическими партнерами.

КИТАЙСКИЙ КАПКАН

Истекшее десятилетие ознаменовалось резким расширением экономического присутствия Китая в Латинской Америке. Китайские закупки в регионе увеличились более чем в 11 раз (с 9,8 млрд в 2000 г. до 110 млрд долл. в 2011 г.). Китайский экспорт возрос в 15 раз (соответственно, с 10 млрд до 150 млрд долл.)⁸. По объему товарооборота Китай выдвинулся в регионе на второе место после США, оставив позади страны Евросоюза.

В Латинской Америке расширение экономического взаимодействия с КНР получило активное одобрение и поддержку. Руководящие круги латиноамериканских стран рассматривали эти процессы как возможность укрепления своих внешнеэкономических позиций, диверсификации хозяйственных связей, ослабления зависимости от традиционных партнеров — США и Западной Европы. Частично эти надежды оправдались. Сотрудничество с Китаем открыло дополнительные возможности для наращивания латиноамериканского экспорта в нулевые годы и обеспечило необходимую поддержку в условиях мирового финансового кризиса 2008—2009 гг. Однако в целом оно привнесло комплекс серьезных трудностей и поставило регион перед лицом новых острых проблем.

Главное состояло в том, что подход Китая к Латинской Америке (как и ко всему развивающемуся миру) определялся концепцией центр — периферия, где роль центра отводилась КНР, а место периферии — латиноамериканским странам. Ключевые задачи латиноамериканской стратегии Китая сводились к следующему: во-первых, превратить регион (прежде всего Южную Америку) в аграрно-сырьевую периферию КНР. Во-

вторых, резко расширить эксплуатацию латиноамериканских рынков сбыта. В новейший период эти направления были дополнены третьей стратегической задачей — закрепить страны региона в положении поставщиков **дешевого** минерального сырья, топлива и продовольствия.

Для реализации этих стратегических задач был использован мощный арсенал тактических средств, нацеленных на создание системы экономических привязок латиноамериканских стран к Китаю. Ее основой стал прежде всего масштабный китайский импорт. Он носил высоконцентрированный характер как в страновом, так и в товарном смысле. 85% всех китайских закупок приходится на долю пяти стран (Бразилии (43%), Чили (18%) Венесуэлы (11%), Перу (7%) и Аргентины (5%). В товарном плане в импорте доминируют сырье и продовольствие (75% его стоимости представлено такими товарами, как соя, железная руда, сырая нефть, медь и медный концентрат, цветные металлы).

Действенным инструментом формирования системы экономических привязок стала стремительная кредитная экспансия. За десятилетие (2005—2014 гг.) КНР предоставила латиноамериканским странам кредиты на сумму около 120 млрд долл., в том числе Венесуэле — 65 млрд долл., Бразилии — 21,8 млрд, Эквадору — 15,2 млрд, Аргентине — 15,2 млрд, Боливии — 1,6 млрд долл.⁹ В ближайшей перспективе предполагается увеличение объемов кредитования до уровня 25—30 млрд долл. в год. Это значительно превысит масштабы кредитных операций в регионе международных финансовых организаций (Всемирного Банка и Межамериканского банка развития).

Подавляющая часть кредитных ресурсов направляется в сырьевые отрасли. Их основными получателями являются ведущие государственные нефтяные компании: венесуэльская «Petróleos de Venezuela S.A.» (PDVSA), бразильская «Petróleo Brasileiro S.A.» («Petrobras»), эквадорская «Empresa Estatal Petróleos de Ecuador» («PetroEcuador»). Значительные китайские займы получили также перуанская «Chinalco» и крупнейшая бразильская металлургическая фирма «Valemining».

По условиям многих соглашений кредиты погашаются товарными поставками. Это создает прочную привязку заемщиков к Китаю. Конкретные условия соглашений не раскрываются. Но по оценкам экспертов обязательства получателей займов по поставкам сырья далеко превосходят их реальные размеры. Так Венесуэле для погашения займа в 20 млрд долл., предоставленного в 2010 г., достаточно поставлять Китаю в ближайшее десятилетие 50 тыс. баррелей нефти в сутки. Однако обязательства, взятые на себя Венесуэлой по данному соглашению, предусматривают ежедневные поставки от 200 до 300 тыс. баррелей в сутки. Механизм расчетов построен таким образом, чтобы обеспечить Китаю гарантированные поставки нефти на длительный срок. На каждый доллар предоставленных кредитов Китаю поставляется нефти на сумму 4 доллара¹⁰. Резкое падение цен на жидкое топливо и сырье, происходящее в последнее время, усугубляет бремя обязательств, лежащих на заемщиках, и усиливает их экономическую привязку к Китаю.

Существенную роль в формировании этой системы играют и прямые инвестиции китайского капитала. Они представляют собой относительно новое явление и приобрели масштабный характер лишь в текущем десятилетии. По имеющимся оценкам суммарные вложения китайского капитала за период 1990—2009 г.г. составляли 7,3 млрд долл. В последние годы деятельность китайских инвесторов заметно активизировалась. Сферой их преимущественных интересов является нефтяная и горнорудная промышленность. В эти отрасли направляются 90% всех вложений. Они осуществляются на уровне 9-10 млрд долл. в год. По ориентировочным оценкам суммарные инвестиции китайского капитала в 2010—2013 гг. составили 43 млрд долл.¹¹. Фактический объем инвестиций, не исключено, существенно выше, ибо многие вложения реализуются через третьи страны (в частности, через Нидерланды и Люксембург). Например, покупку 40% акций бразильского филиала испанской компании «Repsol» за 7 млрд долл. китайские инвесторы провели через свой филиал в Люксембурге). В настоящее время четыре ведущих нефтяных компаний КНР (CNPC, «Sinopet», CNOOC и «Sinochem») представлены во всех ведущих латиноамериканских странах — экспортерах нефти и газа. Эксперты ЭКЛАК подчеркивают: «В нефтегазовой промышленности Китай находится в числе ведущих иностранных инвесторов в Аргентине, Бразилии, Колумбии, Перу и Венесуэле. В горной промышленности Китай сконцентрировал свои капиталовложения в Перу и в меньшей степени в Бразилии»¹².

В целом итоги взаимодействия с Китаем в экспортной сфере выглядят неоднозначно. Несомненно, КНР превратилась для стран Латинской Америки в важный рынок сбыта, что позволило диверсифицировать географию экспортной торговли и расширить ее объемы. Но одновременно возникла жесткая привязка к китайскому рынку и усилилась зависимость от поставок узкого круга сырьевых и продовольственных товаров. В Китай направляется половина чилийского экспорта меди, а доля КНР в общем вывозе из Чили достигла 24%. Бразилия реализует на китайском рынке 40% всей вывозимой сои и треть общего экспорта железной руды. Усиление зависимости от вывоза узкого круга сырьевых и продовольственных товаров характерно для всех латиноамериканских партнеров КНР. Это обернулось тенденцией «сырьевизации» латиноамериканского экспорта, что вызвало весьма негативную реакцию в регионе. В специальной работе, посвященной экономическим отношениям стран Латинской Америки с КНР, представители ЭКЛАК констатировали «...хотя динамизм поставок в Китай был благоприятен для региона, товарная структура экспорта является предметом озабоченности»¹³.

Еще более противоречивый характер носит экспортная экспансия Китая в Латинской Америке. Товарная номенклатура китайского вывоза такова (в основном товары потребительского назначения), что он остро конкурирует с национальной промышленной продукцией латиноамериканских стран и благодаря более высокой конкурентоспособности подавляет местное производство. Направлением главного удара здесь является мексиканский рынок, где реализуется свыше 40% китайских поставок в регион, которые на-

носят ощутимый ущерб национальному промышленному сектору Мексики. В то же время **большая** часть экспорта КНР (порядка 90 млрд долл. в год) направляется на рынки стран Южной Америки. Это приводит к негативным последствиям двоякого характера. Китайская конкуренция подрывает позиции национальных производителей. Она отличается особой остротой в Бразилии, Чили, Аргентине, Колумбии. И, кроме того, она влечет за собой увеличение дефицита торговых балансов. В 2014 г. дефицит региона в торговле с КНР достиг 75 млрд долл., в том числе 60,3 млрд долл. у Мексики и около 15 млрд долл. у стран Южной и Центральной Америки. Дефицитными в торговле с Китаем стали балансы всех стран региона за исключением Чили, Бразилии и Венесуэлы.

Возникает законный вопрос: почему, несмотря на большую остроту возникших проблем, позиция латиноамериканских стран остается в основном пассивной. Они не проявляют необходимой решительности для защиты своих национальных интересов. Это определяется как уже сложившейся системой хозяйственных связей (опасениями поставить под удар экспорт) так и масштабными тактическими маневрами, которые предпринимает китайская сторона. К ним относится, прежде всего, выдвижение на саммите КНР — Сообщество латиноамериканских и карибских государств (Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, CELAC) в Пекине в январе 2015 г. крупной программы расширения экономического сотрудничества Китая со странами Латинской Америки. Программа предусматривает удвоение на период до 2025 г. объемов взаимной торговли до уровня 500 млрд долл., повышение накопленных в регионе китайских инвестиций до 250 млрд долл., расширение взаимного сотрудничества в сфере развития инфраструктуры, энергетики, транспорта, освоения природных ресурсов¹⁴. Вместе с тем Китай превентивно жестко предостерегает латиноамериканских партнеров от любых ограничительных действий, предупреждая, что и реализация упомянутой программы расширения сотрудничества и поддержание существующего уровня отношений возможны лишь на базе обеспечения полной свободы доступа к латиноамериканским рынкам сбыта и соблюдения условий, благоприятствующих деятельности китайского капитала. Латиноамериканская сторона в основном исходит из этих предупреждений и преимущественно ограничивается риторическими призывами к изменению фундаментальных условий взаимодействия и более полному учету латиноамериканских интересов.

Реальный анализ показывает, что такой подход не приведет к решению стоящих проблем. Обращает на себя внимание недостаточная ясность перспектив взаимного сотрудничества, в частности, в сфере торговли. На протяжении последних лет (2012—2015 гг.) вначале наметилось замедление темпов роста, а затем абсолютное сокращение товарооборота, прежде всего за счет снижения китайских закупок. По некоторым оценкам они упали в 2014—2015 гг. почти на четверть (т.е. на 25 млрд долл.)¹⁵. Эти тенденции определяются фундаментальными изменениями, происходящими в экономике КНР (корректировка модели развития, поворот в сторону наукоемкого производства и сферы услуг, снижение импортных потребностей в неко-

торых видах минерального сырья и энергоносителей). В этой связи возникает вопрос о реальности расширения китайских закупок латиноамериканской продукции. Они могут быть, в частности, несколько увеличены за счет продовольственных товаров. Импортные потребности Китая в этой продукции могут расти ввиду увеличения численности среднего класса и ускоренных процессов урбанизации. В программе расширения импорта продовольствия, разработанной Китаем еще в 2012 г., намечалось его удвоение за пятилетие до уровня 40 млрд. долл. Однако в 2014 г. рост китайского импорта продовольственных товаров приостановился, а в 2015 г. произошло его частичное сокращение. Реализации указанной программы могут препятствовать монотоварный характер импорта КНР (на долю одного товара — сои — и ее производных приходится 85% его общего объема), а также предельно высокий уровень территориальной концентрации (90% всех закупок продовольствия осуществляется в Бразилии и Аргентине). Но даже полная реализация упомянутой программы позволит в лучшем случае лишь компенсировать сокращение общего китайского импорта, произошедшее в последние два года. Если же китайская сторона намерена расширять взаимный товарооборот преимущественно за счет наращивания своего экспорта, то это неизбежно поставит под удар важные хозяйственные интересы многих латиноамериканских стран, ибо приведет к усилению конкурентного давления на национальных производителей промышленной продукции и к дальнейшему увеличению дефицитов их торговых балансов.

Нет необходимой ясности и в сфере инвестиционного сотрудничества. Эксперты ЭКЛАК, выражая мнение латиноамериканской стороны, констатировали: «... не менее важно, а может быть более необходимо, чем наращивание объемов прямых китайских инвестиций, их диверсификация, осуществление капиталовложений за пределами добывающей промышленности с тем, чтобы содействовать созданию производственных мощностей и качественных рабочих мест»¹⁶. Однако не ясно, в какой степени китайский капитал готов к этим изменениям. В программе инвестиционного сотрудничества, представленной в Пекине на упомянутом саммите КНР — CELAC, обозначен определенный поворот китайских инвесторов в сторону инфраструктурных проектов (строительство железнодорожных магистралей, шоссе, складских емкостей, логистических центров). Но конкретные инфраструктурные проекты, рассматриваемые китайской стороной, оказываются тесно привязаны к ее сырьевым интересам (обеспечению более быстрой транспортировки сырья и его удешевлению).

Таковы некоторые сложные вопросы, встающие перед латиноамериканскими странами в их хозяйственном взаимодействии с Китаем. Есть основания полагать, что это взаимодействие вступает в новую фазу постепенной, замедленной эволюции при сохранении и, видимо, дальнейшем обострении существующих проблем. Такая перспектива потребует от латиноамериканских стран четкого осознания современных реалий и выработки внешнеэкономической стратегии, обеспечивающей эффективную защиту их национальных интересов.

ЕВРОПЕЙСКИЙ ТУПИК

Сложность внешнеэкономической обстановки определяется не только заметным исчерпанием потенциала динамичного (в прошлом десятилетии) китайского фактора, но и нарастанием многообразных трудностей в системе отношений с традиционными партнерами. Особенно острый характер они приобрели на европейском направлении. В последнее время наметилась четко выраженная тенденция к сокращению импорта стран ЕС из Латинской Америки. В 2014—2015 гг. он снизился почти на четверть, в том числе из Бразилии — главного торгового партнера стран ЕС в регионе — на 30%. Одновременно европейский экспорт упал на 19%, причем ослабление позиций европейских экспортеров фиксируется на всех основных рынках региона — в Бразилии, Аргентине, Мексике, Чили, Венесуэле, Панаме и др. Это связано не только с усилившимся давлением китайских конкурентов, но и с определенным снижением конкурентоспособности европейской продукции. Как отмечают эксперты ЭКЛАК, «...в Европе отставание в области производительности труда от США было связано с тем, что экономика ведущих стран оказалась неспособной обеспечить лидерство в сфере новых технологий, которые революционизировали производственные системы»¹⁷.

Дело, однако, не просто во временных колебаниях рыночной конъюнктуры. Суть ключевых проблем в системе хозяйственного сотрудничества региона со странами ЕС определяется общим традиционно консервативным подходом последних. В его основе лежит уже упоминавшаяся концепция центр — периферия, в которой латиноамериканским странам отводится роль аграрно-сырьевой периферии и рынка сбыта европейской готовой продукции. В латиноамериканских поставках в Европу доминирующее положение занимают продовольствие, сырьевые товары и энергоносители. Такая структура экспорта предопределяет его значительную неустойчивость, зависимость от резких колебаний рыночной конъюнктуры. Как констатируют латиноамериканские специалисты, «в современных условиях от падения мировых цен пострадали в первую очередь те направления регионального экспорта, где преобладает сырье, а именно экспортная торговля с Китаем, Индией и Евросоюзом»¹⁸.

Западноевропейский капитал, даже принимая масштабное участие в осуществлении крупных промышленных проектов, недостаточно учитывает национальные экономические интересы латиноамериканских стран. Классическим примером в этом отношении является автомобильная промышленность. Ведущие западноевропейские компании в последние годы значительно расширили свои производственные мощности в регионе. В Мексике в период 2006—2015 гг. доля западноевропейских компаний в выпуске автомобилей возросла с 18,9 до 31,3%. В Бразилии за аналогичный период производство автомобилей итальянской фирмы «Fiat» возросло более чем на треть (с 566 тыс. до 759 тыс. единиц), французской «Peugeot Citroën» — на 60%, у «Renault» — более чем в четыре раза (с 68 тыс. до 292 тыс. единиц)¹⁹. Ряд западноевропейских компаний объявили про-

граммы повышения уровня локализации производства («Volkswagen» намерен довести его в 2016 г. в Мексике для машин марки «Audi» до 65%, «Mercedes-Benz» и «BMW» намечают до конца 2017 г. довести уровень локализации до 80%)²⁰. Но все это не решает главной проблемы отрасли: и в Мексике, и в Бразилии она остается на положении экономического анклава. Местный предпринимательский сектор не имеет доступа ни в сам автотпром, ни в смежные отрасли. Западноевропейские автомобильные гиганты используют свои масштабные инвестиции исключительно в собственных интересах — для эксплуатации местных рынков сбыта, создания экспортных платформ и развертывания экспортной экспансии, наращивания прибылей. Национальные экономические интересы латиноамериканских стран при этом во многом игнорируются.

В последние годы ЕС и экономические объединения стран Латинской Америки предприняли некоторые шаги, нацеленные на активизацию хозяйственного взаимодействия. Стали регулярно проводиться саммиты стран ЕС и региона, в ходе которых обсуждаются ключевые проблемы взаимного экономического сотрудничества. Евросоюз расширил сеть торговых соглашений, заключенных с латиноамериканскими государствами и их объединениями. В настоящее время действует 25 таких соглашений. Продолжается обсуждение проекта договора между ЕС и Общим рынком стран Южного конуса (Mercado Común del Sur, Mercosur).

Следует, однако, признать, что эффективность этих усилий с точки зрения устранения ключевых проблем, существующих в системе взаимных хозяйственных связей, оказалась низкой. Серьезное тормозящее воздействие на развитие экономического сотрудничества оказали финансовый кризис 2008—2009 гг. и его неблагоприятные последствия, предопределившие возникновение длительной фазы депрессии во многих западноевропейских странах. Одновременно стали давать сбой и интеграционные процессы в рамках Евросоюза (греческий кризис, угроза выхода из состава ЕС Великобритании, миграционный кризис), что существенно ослабляет его мировые позиции и осложняет отношения с внешним миром, сужает его заинтересованность и возможности для расширения сотрудничества с латиноамериканским регионом.

Важно и другое. Несмотря на заявления о готовности к взаимодействию с Латинской Америкой, которые руководители ЕС делают на совместных форумах, реальный рейтинг региона на шкале стратегических интересов ведущих западноевропейских стран (ФРГ, Франции, Великобритании, Италии) остается предельно низким (не только далеко позади стран Центральной и Восточной Европы, но и Китая, многих государств Южной и Юго-Восточной Азии и даже Африки). В этой связи показательно, что в сфере инвестиционного сотрудничества Европы и Латинской Америки лидерами являются не члены указанной «четверки», а Нидерланды и Люксембург. Обе страны, по свидетельству специалистов, используются в качестве инвестиционных каналов для маскировки реальных вкладчиков (как уже отмечалось, эти каналы, в частности, нередко используются китайскими инвесторами).

Своего рода исключением является Испания, которая проявляет в регионе существенную активность. Латинская Америка еще в 90-е годы прошлого века стала для Испании важным направлением внешнеэкономической экспансии. Она превратилась в ведущего европейского инвестора в регионе. По имеющимся оценкам до половины всех прямых иностранных инвестиций, осуществленных странами Евросоюза в регионе в 1992—2000 гг., приходилась на долю испанского капитала (71,6 млрд долл. из общей суммы 143,8 млрд долл.)²¹. Ключевую роль во внешней политике Испании играл «Иберо-американский проект», включавший образование Иберо-американского сообщества наций (*Comunidad Iberoamericana de Naciones*) — межгосударственного объединения, куда наряду с Испанией вошли 19 латиноамериканских государств, Португалия и Андорра, и проведение ежегодных Иберо-американских конференций для обсуждения на высшем уровне проблем политического и социально-экономического развития стран-участниц и выработки согласованной программы действий²².

Эта активная позиция позволила испанскому капиталу занять довольно сильные позиции в отдельных отраслях экономики ведущих латиноамериканских стран. Так, крупнейший испанский банк «Santander» превратился в ключевую банковскую структуру Бразилии с активами примерно 25 млрд долл. Лидирующие позиции банк «Santander» занял также в финансово-банковских системах Мексики (общие активы 70 млрд долл.) и Аргентины. Второй по важности испанский банк «Banco Bilbao Vizcaya Argentaria» (BBVA) играет видную роль в финансовом секторе Мексики (активы более 100 млрд долл.), Чили, Перу, Колумбии. В сфере его контроля находятся многочисленные пенсионные и страховые фонды²³. Крупнейшая телекоммуникационная компания Испании «Telefónica» является одним из главных инвесторов в регионе. Ее капиталовложения превышают 100 млрд долл. К числу масштабных инвесторов в регионе относятся также нефтегазовая компания «Repsol», электроэнергетическая «Iberdrola», нефтехимическая корпорация «Compañía Española de Petróleos S.A» (Cepsa), газовая «Gas Natural Fenosa».

Вместе с тем важно объективно оценивать роль испанского фактора в системе отношений стран ЕС с Латинской Америкой, реально учитывать ограниченные возможности Испании как периферийного звена Западной Европы. Так, среднегодовой инвестиционный потенциал Испании составляет в настоящее время не более 10 млрд долл. При общем объеме иностранных капиталовложений в регионе 160-190 млрд долл. реальные возможности Испании влиять на инвестиционную сферу оказываются минимальными (на уровне 5-7%). Как торговый партнер Испания не имеет особого значения для региона. Ее доля в товарообороте латиноамериканских стран с ЕС не превышает 10%. Остро дискуссионный характер носит вопрос о лоббистской деятельности Испании в рамках ЕС в пользу расширения взаимодействия с Латинской Америкой. Эту деятельность некоторые исследователи нередко увязывают с явной переоценкой итогов «Иберо-американского проекта» Испании, констатируют его способность «создать мощное силовое поле трансатлантического сотрудничества, укрепить на

этой базе международные позиции иберо-американских государств, сделать их одной из опор глобальной архитектуры»²⁴. В реальности эффект иберо-американского проекта оказался весьма ограничен. Иберо-американские конференции являлись и являются не более чем «дискуссионным клубом», чьи результаты в лучшем случае принимаются к сведению, но не оказывают существенного влияния на подходы к решению проблем взаимодействия с латиноамериканскими странами. К тому же позиция Испании по наиболее острым вопросам хозяйственных отношений с регионом (в частности, о доступе сельскохозяйственной продукции латиноамериканских экспортеров на европейские рынки) формировалась, прежде всего, исходя из принципов солидарности с ведущими европейскими партнерами.

В целом возможности расширения хозяйственного сотрудничества со странами ЕС, в том числе с Испанией, выглядят проблематично. В руководящих кругах латиноамериканских стран и в экспертном сообществе европейское направление не рассматривают как перспективную опору в борьбе с нарастанием кризисных явлений в системе внешнеэкономических связей.

ЛАТИНОАМЕРИКАНСКАЯ СТРАТЕГИЯ США

В условиях депрессивного состояния европейской экономики и кризиса процессов евроинтеграции роль США как главного мирового центра силы возрастает. Система хозяйственных и политических отношений с Соединенными Штатами приобретает для многих стран Латинской Америки все более важное значение. Латиноамериканская стратегия США претерпела в новейший период существенные изменения. Ключевым рубежом перемен стал провал вашингтонского проекта образования Общеамериканской зоны свободной торговли (Area de Libre Comercio de las Américas, ALCA), инициированный леворадикальными режимами стран Южной Америки во главе с Венесуэлой при активном участии Бразилии. Суть стратегического поворота состояла в разделении региона и сосредоточении основного внимания на Мексике, ранее вошедшей в состав Североамериканской зоны свободной торговли (North American Free Trade Agreement, NAFTA), странах Центральной Америки и Карибского бассейна. Что касается Южной Америки, то Вашингтон занял в отношении этого субрегиона своего рода выжидательную позицию, ограничиваясь наведением некоторых мостов с Бразилией и надеясь с помощью двухсторонних соглашений обеспечить сотрудничество с отдельными государствами (Колумбия, Чили, Перу) с тем, чтобы ослабить единство противостоящего южноамериканского фронта.

Сдвиг в латиноамериканской стратегии США предопределил ряд существенных перемен. Он сопровождался заметной активизацией американского капитала по освоению хозяйственного пространства Мексики, Центральной Америки и стран Карибского бассейна. В Мексике объем накопленных американских инвестиций за период с 2001 по 2014 г. примерно удвоился, составив порядка 100 млрд. долл., в странах Центральной Америки возрос вчетверо и достиг примерно 70 млрд долл., в карибской зоне

имел место пятикратный рост; общие размеры накопленных американских инвестиций здесь оцениваются в 40 млрд долл²⁵. На этой основе в указанных странах была создана сеть экспортных платформ, входящих в систему международных производственных комплексов (глобальных цепочек стоимости) американских компаний. Эта сеть приобрела масштабные размеры (только в мексиканском автопроме было создано более 2 тыс. предприятий, занимающихся выпуском частей и компонентов и сборкой агрегатов, кузовов и автомобильных двигателей) и плотно привязывала экономику Мексики и других стран субрегиона к американскому рынку.

Важно отметить, что в этой трансформации экономики субрегиона принимали участие и конкуренты американских компаний. Ведущие производители автомобилей, электронной техники, бытовой электроаппаратуры и другой продукции западноевропейских стран и Японии, осуществляющих многомиллиардные инвестиции в Мексику, Коста-Рику и другие страны, развертывали свои экспортные платформы, ориентированные на рынок США.

В целом поворот латиноамериканской стратегии США привел не только к существенному расширению масштабов хозяйственного сотрудничества США с субрегионом (рост товарооборота, увеличение американских капиталовложений), но и к важным качественным подвижкам: государства субрегиона оказались вовлечены в систему многообразных связей с США, которые все более серьезно воздействуют на их хозяйственную эволюцию, постепенно отделяя их от остальной Латинской Америки. Этот процесс углубляющегося размежевания особенно рельефно проявился в условиях обострившихся в последнее время экономических трудностей. Как отмечалось выше, в 2015 г. страны Южной Америки столкнулись с падением производства, в то время как ВВП Мексики вырос на 2,5%, стран Центральной Америки — на 4,4% и государств Карибского бассейна — на 1%²⁶. Экспорт стран Южной Америки по стоимости упал в 2015 г. на 20% и остался неизменным по физическому объему, тогда как у Мексики вырос по физическому объему на 4,6%, а по стоимости сокращение составило 4,1%. У центральноамериканских государств эти показатели составляли соответственно 3,5% и 3,7%. В текущем году, по имеющимся оценкам, эти тенденции сохраняются. ВВП стран Южной Америки сократится на 0,8%, у Мексики предполагается рост равный 2,6% у стран Центральной Америки и Карибского бассейна ожидается увеличение ВВП на уровне 4,3%²⁷. Комментируя эти различия, эксперты ЭКЛАК прямо связывают их с системой отношений, сложившейся у Мексики и центральноамериканского региона с США. «Если на долю США приходится 80% мексиканского экспорта и 37% центральноамериканского, то доля США в вывозе стран Южной Америки не превышает 20%. Это порождает большие различия, так как импорт США подвержен значительно менее резким изменениям, чем спрос западноевропейских или азиатских стран. К тому же структура мексиканского и центральноамериканского экспорта характеризуется высокой долей готовых изделий и полуфабрикатов. Это амортизирует падение, потому что цены на готовую продукцию не испытывают таких резких колебаний, как на сырье»²⁸.

Разумеется, все это не означает отсутствия серьезных проблем в системе отношений с США. К ним относятся и возросшая зависимость от иностранного (в первую очередь американского) капитала и американского рынка, и интенсификация экономической эксплуатации, и сохраняющаяся технологическая отсталость. Тем не менее в субрегионе отмечают важность и перспективность хозяйственного взаимодействия с США. В экспертном сообществе констатируют, что вызовы, стоящие перед Мексикой и странами Центральной Америки, принципиально отличаются от тех, с которыми сталкиваются экспортеры Южной Америки. «Субрегион относительно успешно интегрировался в систему международных производственных комплексов, специализирующихся на выпуске готовой продукции, предназначенной для рынка США», — говорится в специальном исследовании подготовленном ЭКЛАК. «Соответственно, главные вызовы, перед которыми стоит субрегион, — повышать технологический уровень экспортируемой продукции и объемы национальной добавленной стоимости и ослаблять чрезмерную зависимость от рынка сбыта США»²⁹.

В нынешней ситуации вырисовывается объективная необходимость нейтрализации комплекса сложных противоречий, существующих в отношениях с США, и активизации усилий по использованию возможностей, открывающихся на американском направлении. Это требует эффективного учета особенностей современной внешнеэкономической стратегии Соединенных Штатов. Главное состоит в том, что региональный подход, который еще сравнительно недавно играл определяющую роль, во многом утратил свое значение. Основой внешнеэкономической стратегии США стала реализация проектов мегаинтеграции — Транстихоокеанского партнерства (Trans-Pacific Partnership, TPP) и Трансатлантического партнерства (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP). Договор о TPP был подписан в 2015 г., и после его ратификации участниками вступит в силу. Договор о TTIP находится в стадии обсуждения и должен быть подготовлен до конца 2016 г.

Мегарегионализм нацелен на решение глобальных задач. Речь идет прежде всего об осознании Вашингтоном реалий формирования двухполярного мира, необходимости более решительно противостоять укреплению мировых позиций КНР и, соответственно, о наращивании усилий по интенсификации координации действий США и их ближайших союзников — стран ЕС и Японии — с целью сохранения доминирования в мировой экономике и системе международных экономических отношений.

Другой не менее важной задачей является обеспечение более благоприятных условий для международных операций транснационального капитала, в частности, расширение, возможностей для функционирования его международных производственных комплексов. Наконец, принципиальное значение имеет создание весомого противовеса международным структурам в лице новых объединений, в рамках которых развивающиеся государства и страны переходной экономики проявляют повышенную активность по защите своих экономических и политических прав (ВТО, «двадцатка» и др.). Именно эти аспекты мегарегионализма специалисты квалифициру-

ют как наиболее опасные. Как подчеркивают аналитики ЭКЛАК «... к 2020 г. может произойти пересмотр норм, действующих в международной торговле с тем, чтобы приспособить их к реальностям международных производственных комплексов (МПК) ТНК. Однако, в отличие от переговоров, происходящих в рамках Уругвайского раунда, новые правила игры будут формироваться за пределами ВТО ограниченным кругом стран, в основном теми, кто контролирует МПК. Это должно быть предметом озабоченности государств Латинской Америки и Карибского бассейна, которые за небольшим исключением слабо участвуют в системе МПК»³⁰.

В целом следует признать, что мегарегионализм противостоит важным интересам развивающихся стран и может постепенно стать инструментом их разобщения и вовлечения в орбиту мощного силового влияния США. Для латиноамериканских государств эти изменения означают несомненное снижение их значимости на шкале внешнеэкономических приоритетов США. Последние будут осуществлять весьма дифференцированный отбор латиноамериканских участников новых объединений, и любая форма ассоциации, а тем более присоединения к этим структурам, будет возможна лишь на условиях, диктуемых США. К тому же попыткам латиноамериканских стран совместно с другими развивающимися государствами добиться более благоприятных условий торговли, инвестиционного и кредитного сотрудничества (в первую очередь это относится к остро дискуссионным вопросам сбыта сельскохозяйственной продукции) будет противостоять объединенный фронт импортеров во главе с США.

Таким образом новая обстановка предвещает многим латиноамериканским странам довольно сложные условия взаимодействия с США. Их готовность к нормализации отношений и расширению сотрудничества, проявленная в последнее время, в частности, руководством Бразилии и Аргентины, может быть недостаточна для реального продвижения вперед. Решение этой важной проблемы возможно лишь при условии как учета объективных потребностей региона в налаживании хозяйственных связей с США, так и четкого осознания необходимости соблюдения и активной защиты национальных интересов.

В ПОИСКАХ НОВОЙ МОДЕЛИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Современная ситуация требует трансформации системы внешнеэкономических связей стран Латинской Америки. Эта задача является общей для всего региона, хотя ее конкретные аспекты различны для субрегионов и входящих в них стран. Суть перестройки состоит в том, чтобы адаптироваться к ключевым международно-политическим процессам формирования двухполярного мира и новым мирохозяйственным реалиям возросшей экономической неустойчивости. Основу внешнеэкономической стратегии должно составлять, прежде всего, четкое осознание и использование новых закономерностей, действующих в формирующемся двухполярном мире, — поддержание стабильного баланса в отношениях с мировыми центрами силы.

Сложность выработки и практической реализации такого курса странами Латинской Америки очевидна. В их экономической стратегии в большинстве случаев преобладают элементы односторонней ориентации. Попытки балансирования между двумя центрами силы до сих пор не давали необходимого эффекта. Показателен в этом отношении опыт Мексики. Мексика, имея в качестве основного внешнеэкономического партнера США, допустила заметное расширение в новейший период хозяйственных связей с Китаем. Последний вышел на второе место в качестве поставщика на мексиканском рынке. Но как оказалось, это сотрудничество было использовано в своих интересах преимущественно китайской стороной. Мексика получила в торговле с Китаем рекордный дефицит почти в 60 млрд долл. в год. Что касается влияния китайского фактора на отношения с США, то каких-то ощутимых выгод Мексике это не принесло. Примерно аналогичные результаты имели и попытки балансирования, предпринятые Бразилией. Исходя из стратегии поддержания баланса, Бразилия присоединилась к группе BRICS. Серьезных политических или хозяйственных дивидендов в плане партнерства с Китаем это не обеспечило. На взаимоотношения с США эта акция также сколько-нибудь заметного влияния не оказала. В настоящее время наметилась тенденция к определенному дистанцированию Бразилии от BRICS.

Формирование новой модели внешнеэкономических связей затрудняют ряд обстоятельств. К ним относятся, прежде всего, отсутствие целостной концепции внешнеэкономической стратегии и чрезмерный оптимизм в оценке ключевых тенденций развития региональной экономики. Эксперты ЭКЛАК исходят в основном из краткосрочного характера возникших трудностей. Они ориентируются на быстрое восстановление спроса на мировых рынках сырья и энергоносителей, повышение цен и возможность получения дополнительных экономических уступок от ведущих партнеров. Это затрудняет разработку мер, рассчитанных на фундаментальное оздоровление внешнеэкономических связей.

Серьезную проблему представляет и недостаточно четкое понимание глубокой противоположности экономических интересов мировых центров силы и периферии, в состав которой входит Латинская Америка. В руководящих кругах региона мировые центры силы часто безоговорочно рассматривают в качестве стратегических партнеров, готовых внести весомый вклад в хозяйственный и социальный прогресс латиноамериканских государств. Как было показано в предыдущих разделах, реальная действительность расходится с этими представлениями, ибо мировые центры силы в своем подходе к Латинской Америке исходят в первую очередь из собственных стратегических интересов. Подобная некорректность оценок характерна не только для латиноамериканских специалистов и руководящих деятелей и их западных коллег. Она присутствует в отдельных российских исследованиях. Так, ключевой вывод из анализа экономических отношений Испании и стран ЕС с латиноамериканским регионом, сделанный известным российским ученым П.П.Яковлевым, сводится к следующему: «Ткань евро-латиноамериканских отношений стала настолько плотной (в частности, благодаря реализа-

ции иберо-американского проекта), что впору ставить вопрос о стратегическом сотрудничестве Европы и Латинской Америки уже не в политико-декларативной, а в сугубо практической плоскости»³¹.

Существенное торможение выработки нового внешнеэкономического курса происходит и из-за традиционной пассивности латиноамериканских государств. Как уже отмечалось, инициатива на главных направлениях хозяйственного сотрудничества постоянно принадлежала ведущим партнерам региона — США, странам Западной Европы, а в новейший период — КНР. Даже в сфере регионального экономического сотрудничества, где сами латиноамериканские страны выбирают конкретные формы интеграции, реальными лидерами в развитии внутрирегиональной торговли являются иностранные автомобильные, химические и фармацевтические компании. Единственным исключением является сфера регионального вывоза капитала, где доминирующие позиции занимают так называемые «транслатины». В нынешней ситуации, когда в повестку дня поставлены принципиально новые вопросы, — отказ от конфронтационного подхода к США для стран Южной Америки, структурная перестройка торговли и расширение инвестиционного сотрудничества с КНР, поиск новых форм хозяйственных контактов со странами ЕС — повышение активности латиноамериканской стороны, активизация ее инициатив являются обязательным условием становления новой модели внешнеэкономических связей.

Остро дискуссионный характер носит вопрос о приоритетах и реальном содержании внешнеэкономической стратегии. Исходя из основополагающих выводов, сделанных на предыдущем этапе и сводившихся к признанию внутренних движущих сил в качестве основного мотора экономического развития региона, эксперты ЭКЛАК рекомендовали в качестве направления главного удара стимулирование внутренних факторов хозяйственного роста и развитие процессов региональной интеграции. Обосновывая свою позицию, они констатировали: «В первоочередном порядке необходимо углубить региональную экономическую интеграцию, поскольку продвижение вперед к интегрированному пространству необходимо для расширения производства, наращивания внутризональной торговли и диверсификации производства и экспорта. Несмотря на сужение налоговой базы, императивом является интенсификация промышленной и технологической политики, что позволит диверсифицировать производство и повысить производительность труда, а они являются уникальным механизмом для ускорения роста на долгосрочную перспективу»³².

Уязвимость рассмотренных выше рекомендаций определяется тем, что в условиях обострения хозяйственных трудностей и внутренние факторы экономического роста, и процессы региональной интеграции превратились в наиболее слабые звенья экономической системы. Так, в 2015 г. внутрирегиональная торговля сократилась более чем на 20%. Как представляется, реальной основой внешнеэкономической стратегии может стать реализация **двуединой задачи** — перестройка внешнеэкономических связей и стимулирование внутренних движущих сил хозяйственного роста. Но первая

составляющая является, несомненно, приоритетной ввиду того, что за внешнеэкономическими факторами сохраняется преобладающая роль. Их стабилизация и дальнейший рост способны стать основным стимулятором всей хозяйственной ситуации.

Латинская Америка состоит перед лицом беспрецедентно сложных хозяйственных и социальных проблем исторического значения. Только на базе их успешного решения можно обеспечить продвижение вперед по пути экономического прогресса.

ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

¹ World Bank. Global Economic Prospects January 2016, p. 110—111. CEPAL. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2015. Santiago de Chile 2015. Cuadro A-1 p. 65, Cuadro A-2 p. 66.

² CEPAL Balance Preliminar. Op. cit., p. 19, 65.

³ CEPAL Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2015. Santiago de Chile, 2015, p. 44.

⁴ CEPAL Balance Preliminar. Op. cit., p. 24, 75.

⁵ Ibid., p. 6, 11, 14.

⁶ В.М. Давыдов, А.В. Бобровников. Роль восходящих гигантов в мировой экономике (шансы Бразилии и Мексики в глобальном измерении) М., ИЛА РАН, 2009 [V. Davidov, A. Bobovnikov Rol voshodiachich gigantov v mirovoi ekonomike (shanci Brasiliu i Meksiki v globalnom ismerenii)] [Role of emerging giants in world economy (Brasil and Mexico chances in global dimension)]. Moscow, 2009; Латинская Америка, 2013, № 6 с. 6]. Latinskaya Amerika, 2013 № 6 p. 6; П.П. Яковлев. “Латинская Америка на переломе трендов. Опыт осмысления новых явлений”. — Латинская Америка, 2015, № 7, 8 [P.P. Yakovlev. Latinskaya Amerika na perelome trendov. Opyt osmysleniya novykh yavlenii] [Latin America at the turn of trends. Experiences of understanding new phenomena]. Latinskaya Amerika, 2015 № 7, 8. Латинская Америка на пути модернизации. М., ИЛА РАН, 2013. [Latinskaya Amerika na puti modernisacii] [Latin America on the route of modernisation]. Moscow, 2013.

⁷ В.М. Давыдов. Латинская Америка 70 лет назад и семь десятилетий спустя. — Латинская Америка, 2015, № 11, с. 9 [V. Davidov Latinskaya Amerika 70 let nasad y sem desiati-letii spustiya] [Latin America 70 years back and seven decades after]. Latinskaya Amerika, 2015, № 11, p. 9.

⁸ CEPAL Panorama de la Insercion internacional de América Latina y el Caribe, 2015. Op. cit., p. 65.

⁹ Inter-American Dialogue. China — Latin America. — Finance Database. Available at: <http://www.thedialogue.org/Maplists/index.html>.

¹⁰ Inter-American Dialogue. China and Latin America Report. The New Banks in Town. Chinese Finance in Latin America. Kevin P. Gallagher, Katherin Koleski, March 2012, p. 14, 16.

¹¹ CEPAL. América Latina y el Caribe y China. Hacia una nueva era de cooperación económica. Santiago de Chile, mayo de 2015 p. 61.

¹² Ibid., p. 62.

¹³ Ibid., p. 48.

¹⁴ Ibid., p. 70, 71, 73, 75.

¹⁵ CEPAL. Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe. Op. cit., p. 58.

¹⁶ CEPAL. América Latina y el Caribe y China. Hacia una nueva era de cooperación económica de América Latina y el Caribe. Op. cit., p. 66.

¹⁷ CEPAL. La Unión Europea y América Latina y el Caribe ante la nueva coyuntura económica y social. Santiago de Chile, Mayo de 2015, p. 25. CEPAL. Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2015, Anexo 1/ A2, p. 58, Anexo 1 A3, p. 59.

¹⁸ CEPAL. Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2015, p. 47.

¹⁹ CEPAL. La Unión Europea y América Latina y el Caribe ante la nueva coyuntura económica y social, p. 70.

²⁰ Ibid., p. 72.

- ²¹ CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2001. Santiago de Chile, 2002, p. 112.
- ²² П.П.Яковлев. Испания в мировой политике. Москва, ИЛА РАН, 2011. [P.P.Yakovlev. Ispania v mirovoi politike] [Spain in world policy]. Moscow, ILA RAN, 2011.
- ²³ CEPAL. La Unión Europea y América Latina y el Caribe ante la nueva coyuntura económica y social, p. 74.
- ²⁴ П.П.Яковлев. Op. cit., p. 210.
- ²⁵ CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2015, p. 64.
- ²⁶ CEPAL. Balance Preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2015, p. 7, 66.
- ²⁷ Ibid., p. 63.
- ²⁸ CEPAL. Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe, p. 45.
- ²⁹ Ibid., p. 42.
- ³⁰ CEPAL. América Latina y el Caribe y China. Hacia una nueva era de cooperación económica de América Latina y el Caribe, p. 22.
- ³¹ П.П.Яковлев. Испания в мировой политике. Op. cit., p. 294.
- ³² CEPAL. Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe, , p. 7.

Lev L.Klochkovskiy (Lklochkovskiy@mail.ru)

Doctor of Economics, Professor of the chair of the International Economic Activity Plekhanov Russian University of Economics, Chief Researcher. Institute of Latin America Russian Academy of sciences.

Latin America and world power centers (problems of economic cooperation).

Abstract. Latin America is confronting serious economic difficulties. To overcome these difficulties it needs to restructure the system of international economic relations which determinates decisively economic situation of the region. The international economic strategy of Latin American countries has to be oriented on the use of the fundamental regularities of the forming bipolar world, first of all supporting balance between two world power centers. The underestimation of this reality has brought to a serious negative phenomena in the economic cooperation with China and the United States.

Key words: international economic relations, international economic strategy, world power centers, trade relations, investments cooperation, the system of fastening economic relations.