

---

---

**П.П.Яковлев**

**«Мультилатинас»:  
трансграничный рывок  
латиноамериканского бизнеса**

В настоящее время крупные латиноамериканские компании активно включаются в глобальные потоки перемещения капитала в качестве его экспортеров. За рубежом открываются их филиалы и представительства, создаются собственные производственные мощности, активно осуществляются операции слияния и поглощения местных предприятий. Эти процессы стали главной чертой образования сравнительно большой группы «мультилатинас», которые все сильнее влияют на формирование нового — транснационального — облика региональной экономики и увереннее чувствуют себя в системе мировых хозяйственных связей.

**Ключевые слова:** Латинская Америка, концентрация капитала, глобальные рынки, международная конкуренция, «мультилатинас».

Одна из главных качественных характеристик композиционного построения современной мировой экономики — формирование и растущая международная активность транснациональных корпораций (ТНК), в том числе компаний развивающихся государств. В основе этого феномена лежит тот факт, что интенсивно протекающие процессы глобализации сопровождаются постоянным ростом международного движения капиталов и объективным возрастанием роли ТНК, ставших самыми динамичными субъектами мирохозяйственных связей, ведущей силой мирового экономического развития. Вместе с тем глобализация (для многих неожиданно) привела к нелинейному усилению позиций развивающихся стран и их бизнес-структур, вызвала перегруппировку и перераспределение мировых экономических сил, что ощутимо изменило и усложнило международный контекст, по-разному отразилось на положении в отдельных регионах.

Названные тенденции не обошли стороной и Латинскую Америку, крупнейшие компании которой с начала 1990-х годов радикально повысили степень своей трансграничной активности, стали чуть ли не в массовом

---

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

порядке превращаться в *транснациональные латиноамериканские корпорации (ТЛК)* или, как их еще называют, «*мультилатинас*». Эти производственные, торговые, сервисные и финансовые структуры становятся хребтом латиноамериканской экономики, передовым отрядом бизнеса, в значительной мере уже сейчас определяющим место и роль региона в системе мирохозяйственных отношений. Формирование и рост «мультилатинас» — стратегически важный структурный сдвиг.

Несмотря на некоторое количество публикаций в зарубежной прессе и отдельные специальные научные исследования<sup>1</sup>, суть и основные черты явления ТЛК изучены недостаточно и нуждаются в новых целенаправленных усилиях экспертов. Еще хуже дело обстоит у нас. Проблема транснационализации латиноамериканского бизнеса, возвышения «мультилатинас», при всей ее очевидной актуальности, большом научном и практическом значении (в том числе с точки зрения российских финансово-экономических и внешнеторговых интересов), до сих пор не получила адекватного освещения в отечественной латиноамериканистике. Это тем более досадно, поскольку интегрированный анализ деятельности «мультилатинас» способствует выявлению ключевых детерминант и долгосрочных тенденций развития стран Латинской Америки. В данной работе автор предлагает взглянуть на проблему «без гнева и пристрастия»; статья также призвана в известной мере восполнить указанный пробел.

## НОВЫЕ ИГРОКИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Интернационализация капитала вовлекает в свою орбиту десятки государств, чьи предприятия сумели модернизироваться, повысить внутреннюю и внешнюю конкурентоспособность и пошли по пути превращения в ТНК. При этом наиболее продвинутые развивающиеся страны оказали государственную поддержку зарубежной деятельности своих корпораций, рассматривая их в качестве эффективных инструментов конкуренции с компаниями западных держав и сокращения критического отставания от ядра мировой экономики. Результат не заставил себя ждать. В первом десятилетии нынешнего столетия свыше 5 тыс. ТНК развивающихся стран осуществили за рубежом 12,5 тыс. инвестиционных проектов *greenfield* (то, что называется «с нуля») на общую сумму 1,7 трлн долл.<sup>2</sup>

В полном согласии с указанными трендами в последние десятилетия имело место экономическое возвышение ведущих *латиноамериканских государств*, которое хотя и не идет ни в какое сравнение с феноменальным хозяйственным спуртом Китая, но в общем мировом контексте (особенно на фоне затянувшейся рецессии в Европе) выглядит весьма убедительно. Важно отметить, что одним из показателей возросшей экономической мощи Латинской Америки стало увеличение удельного веса национального капитала, формирование большой группы сравнительно мощных местных компаний, которые в целом ряде случаев стали теснить зарубежные ТНК, доминировавшие на латиноамериканских рынках. Характерные данные: если в 1999 г. из 500 крупнейших бизнес-структур региона более 50% контролировались иностранным капиталом, то уже к 2007 г. этот показатель снизился до 25%<sup>3</sup>.

Прочно закрепившись на национальных рынках, многие латиноамериканские компании и банки активно включились в глобальные потоки пере-

мещения капитала в качестве его экспортеров: за рубежом открывались филиалы и представительства ведущих бизнес-структур, создавались собственные промышленные и торговые мощности, выстраивались вертикально-интегрированные производственные цепочки, активно осуществлялись операции по приобретению уже действующих местных предприятий (инвестиции *brownfield*). Отмеченные процессы стали главной (определяющей) чертой образования сравнительно большой группы «мультилатинас», которые в растущей степени влияли на формирование нового — транснационального — облика региональной экономики и все увереннее чувствовали себя в системе мирохозяйственных связей (см. таблицу 1). Это — своего рода «*строй летящих гусей*», лидеры латиноамериканского трансграничного бизнеса.

Замечу, что объемы вывоза предпринимательского капитала из стран Латинской Америки были подвержены сильным перепадам, отражавшим изменения международной конъюнктуры. Причем трансграничные инвестиции «мультилатинас» направлялись все чаще в соседние страны региона, где ТЛК активно приобретали производственные активы. Например, в 1995—2002 гг. доля «мультилатинас» в общем объеме прямых иностранных капиталовложений в Латинской Америке составлял 5%, а в 2003—2010 гг. этот показатель вырос до 36%<sup>4</sup>.

*В данной связи возникает закономерный вопрос: какие внутренние причины и движущие силы лежали в основе процесса транснационализации латиноамериканского капитала?* Важным фактором, побудившим предприятия государств Латинской Америки к освоению зарубежных рынков, стала большая открытость экономик стран региона, достигнутая в результате неолиберальных реформ 1990-х годов. При всех неоднозначных последствиях рыночных преобразований макроэкономическая, внешнеторговая и финансовая либерализация объективно способствовала активному вовлечению компаний и банков Латинской Америки в стихию глобальных рынков и резко ускорила процесс образования «мультилатинас».

Другой существенной причиной транснационализации латиноамериканских компаний стал сравнительно узкий внутренний рынок отдельно взятых стран, даже самых крупных, который не мог «переварить» растущий объем товаров и услуг, производимых ведущими корпорациями. Накопив соответствующий опыт и обретя существенную мощь в пределах национальных экономик, ТЛК теперь критически нуждаются в новых площадках для предпринимательской деятельности и стремятся на международном уровне воспроизводить приобретенные и освоенные навыки ведения бизнеса.

Если взглянуть на проблему ретроспективно, то процесс складывания «мультилатинас» логично разделить на два этапа. **Первый** (1990-е годы) можно идентифицировать как своего рода подготовительный период к реальной транснационализации, когда международная активность латиноамериканских предприятий в большинстве случаев сводилась к расширению торговых операций, открытию зарубежных представительств и не носила четко выраженного инвестиционно-воспроизводственного характера. **Второй** (нынешний) этап интенсивно разворачивается с начала XXI в., когда благоприятная рыночная конъюнктура, связанная с ростом мировых цен на сырьевые и продовольственные товары, радикально изменила внешний контекст экономического развития ведущих ресурсопроизводящих стран. Более того, возросшие доходы от экспорта сырья и продовольствия, в полном соответствии с *теорией внешнеторгового мультиплика-*

тора, стали сильным стимулом увеличения внутреннего спроса и помогли раскрыть потенциал латиноамериканских предприятий несырьевого сектора, в том числе компаний, занятых в производстве товаров массового потребления, а также в технологичных отраслях и сфере услуг. Именно эти структуры, заинтересованные в новых емких рынках, возглавили процесс инвестиционно-воспроизводственной транснационализации и образовали ядро «мультилатинас».

Т а б л и ц а 1

**КРУПНЕЙШИЕ «МУЛЬТИЛАТИНАС» ПО ОБЪЕМУ ПРОДАЖ  
(2011 г., млн долл.)**

	Компания	Страна	Отрасль	Продажи
1	Petrobras	Бразилия	Нефтегазовая	130171
2	PDVSA	Венесуэла	Нефтегазовая	102500
3	Vale	Бразилия	Горнодобывающая	55014
4	América Móvil	Мексика	Телекоммуникации	47900
5	Grupo JBS-Friboi	Бразилия	Пищевая	32944
6	Odebrecht	Бразилия	Строительство	32325
7	Gerdau	Бразилия	Металлургия	18876
8	FEMSA	Мексика	Напитки	14502
9	Cencosud	Чили	Торговля	13971
10	Cemex	Мексика	Цементная	13546
11	Brasil Foods	Бразилия	Пищевая	13486
12	Grupo Alfa	Мексика	Конгломерат	13053
13	MARFRIG	Бразилия	Пищевая	11549
14	Grupo Bimbo	Мексика	Пищевая	10463
15	Tenaris	Аргентина	Металлургия	9973
16	Camargo Corrêa	Бразилия	Строительство	9610
17	Falabella	Чили	Торговля	9044
18	Andrade Gutierrez	Бразилия	Строительство	8400
19	Telmex	Мексика	Телекоммуникации	7057
20	TAM	Бразилия	Авиаперевозки	6927
21	Grupo Modelo	Мексика	Напитки	6539
22	LAN	Чили	Авиаперевозки	5718
23	Votorantim Cimentos	Бразилия	Цементная	5680
24	Sudamericana de Vapores	Чили	Морской транспорт	5152
25	Embraer	Бразилия	Авиакосмическая	5141
26	Brightstar	Боливия	Телекоммуникации	4700
27	Grupo CASA SABA	Мексика	Торговля	4670
28	CMPC	Чили	Деревообработка	4613
29	Grupo Televisa	Мексика	Медиаконцерн	4487
30	Arauco	Чили	Деревообработка	4451

Источник: AméricaEconomía, 2012.

Традиционным способом корпоративного развития ТЛК является так называемый *органический рост*, макроэкономическая суть которого состоит в том, что получаемые прибыли и кредиты со временем все больше инвестируются не только в местный, но и в зарубежный бизнес корпораций. Благодаря этому происходит последовательное расширение трансграничной активности: наращиваются производственные мощности, увеличиваются объемы производства и реализации товаров и услуг, растет занятость. Одновременно равномерно распределяются предпринимательские и финансовые риски, поскольку трудности на одних национальных рынках компенсируются увеличением продаж в других странах, где ситуация складывается более благоприятно.

При наличии у «мультилатинас» значительных «свободных» финансовых ресурсов предпочтительными становятся сделки по трансграничным *аквизициям (слияниям и поглощениям)* хозяйствующих субъектов, что, как правило, связано с крупными прямыми зарубежными инвестициями. Как показывает опыт, слияния и поглощения — средство скорейшего достижения бизнес-целей за пределами страны базирования ТЛК. Использование этой стратегии позволяет приобретать уже готовые активы с налаженным производством, менеджментом и маркетингом и таким образом в сжатые сроки получать весомые преимущества в конкурентной борьбе. С начала XXI в. ведущие латиноамериканские корпорации осуществили сотни операций аквизиции иностранных предприятий. Самой громкой была покупка в 2006 г. бразильской горнодобывающей ТЛК «Vale» крупного канадского производителя никеля «Inco Ltd» за 17,2 млрд долл.<sup>5</sup>

Конечно, стратегия международной экспансии «мультилатинас» не является ригидной. Она варьируется в зависимости от конкретной экономической и политической конъюнктуры, детерминирована многими внутрикорпоративными факторами, внешними обстоятельствами, действиями партнеров и конкурентов. Одним из векторов транснационализации стали *стратегические альянсы* — сотрудничество, нацеленное на раздел рынков на взаимовыгодной основе, что позволяет избегать «кровопролитных» конкурентных сражений. Например, в Латинской Америке мексиканская ТЛК «América Móvil» на равных конкурирует с испанской корпорацией «Telefónica» (обе входят в элиту глобального телекоммуникационного бизнеса). Но острая конкуренция двух гигантов соседствует с тактикой соглашений о разделах рынков. Последний пример — переговоры о сотрудничестве на ключевой бразильской площадке (порядка 262 млн линий мобильной связи), где у «Telefónica» 75,8 млн клиентов, а у «América Móvil» — 65,6 млн. Стоит заметить, что мексиканско-испанский стратегический альянс содержит весомый инновационный компонент, поскольку предусматривает широкое внедрение передовой технологии LTE (Long-Term Evolution), позволяющей существенно нарастить сервисные возможности высокоскоростных систем мобильной связи<sup>6</sup>.

Таким образом, в своей зарубежной экспансии «мультилатинас» используют различные стратегии, что позволяет им достаточно гибко приспособляться к меняющимся условиям ведения транснационального бизнеса на региональном и глобальном уровне.

## ТЛК: БАЗОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Изучение трансграничной деятельности «мультилатинас» помогает избавиться от стереотипов и снять устаревшие коннотации, связанные с низкой международной активностью латиноамериканских стран. Разумеется, речь не идет обо всех государствах региона, но в ведущих и наиболее крупных странах интенсивно формируются собственные конкурентоспособные ТНК — «мультилатинас», осуществляющие значительный экспорт капитала и способные активно участвовать в процессах глобализации мировой экономики в качестве полноправных и мощных субъектов.

В страновом разрезе видно (см. таблицу 2), что лидирующую роль по количеству «своих» ТЛК играют Бразилия и Мексика. На их долю в 2010 г. приходилось 340 (или 68%) из 500 крупнейших «мультилатинас». Если же добавить компании Чили, Аргентины, Колумбии и Перу, то этот показатель возрастет до 485, что составит 97% общего числа региональных транснациональных корпораций. Таким образом, на все остальные страны Латинской Америки приходится 15 «мультилатинас» (3%) из приведенного списка. Как говорится, комментарии излишни.

Т а б л и ц а 2

### СТРАНОВОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ 500 КРУПНЕЙШИХ «МУЛЬТИЛАТИНАС»

	Страна	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Бразилия	204	207	211	212	226	223
2	Мексика	138	111	134	126	119	117
3	Чили	54	63	55	60	55	65
4	Аргентина	36	41	36	35	33	32
5	Колумбия	30	35	31	28	30	26
6	Перу	12	18	15	21	19	22
7	Венесуэла	11	12	7	7	6	3
8	Эквадор	5	3	3	3	3	3
9	Коста-Рика	4	3	3	3	3	3
10	Уругвай	2	2	2	2	2	2
11	Панама	2	2	2	2	2	2
12	Боливия	—	—	—	—	1	1
13	Парагвай	—	—	—	—	—	1
14	Гватемала	1	2	—	—	—	—
15	Сальвадор	1	1	1	1	1	—

Источник: AméricaEconomía, 2011.

Безусловным латиноамериканским лидером по вывозу капитала являются бразильские компании, в первую очередь структуры, входящие в список крупнейших «мультилатинас», которые действуют на международной арене особенно напористо и масштабно. Если в 2001 г. прямые зарубежные инвестиции Бразилии составляли порядка 50 млрд долл., то в 2007 г. этот показатель более чем удвоился, а к началу 2012 г. вырос в четыре раза. Ха-

рактерно, что бразильские ТЛК (в отличие от многих корпораций других стран) и в разгар мирового кризиса не только не снижали темпов внешней экспансии, но напротив, энергично наращивали свое присутствие на глобальных рынках. Вот убедительные цифры: в 2007—2011 гг. прямые зарубежные капиталовложения бразильских бизнес-структур увеличились на 73%: со 111,3 до 192,9 млрд долл. (см. таблицу 3).

Т а б л и ц а 3

**ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ БРАЗИЛЬСКИХ КОМПАНИЙ  
(млн долл.)**

Страна	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Всего</b>	<b>111339</b>	<b>113755</b>	<b>132413</b>	<b>169066</b>	<b>192933</b>
В том числе:					
Австрия	31212	31024	36268	37092	47390
Каймановы о-ва	16431	14124	18308	29466	32138
Нидерланды	2160	2380	3600	10785	20819
Британские Виргинские о-ва	11245	10685	13387	14724	16231
Багамы	9341	9531	10291	12353	12921
Испания	4083	5055	5270	8992	11187
США	7800	9167	9943	13184	10291
Дания	10829	8036	9698	9290	9831
Люксембург	4259	4602	4356	4794	5425
Аргентина	2360	3376	4251	5148	5143
Португалия	1493	1449	1962	3257	3008
Венгрия	901	1827	1751	2489	2513
Уругвай	1878	2443	2531	2497	2384
Перу	584	244	704	2254	1902
Панама	1185	3727	1005	1614	1443
Колумбия	178	298	561	872	1194
Великобритания	805	1341	977	929	1065
Франция	156	204	247	1006	949
Венесуэла	218	282	801	679	762

**Источник:** Capitais brasileiros no exterior. Banco Central do Brasil. — <http://www4.bcb.gov.br/>

Еще одной характерной чертой является высокая концентрация бразильских инвестиций в *карибских офшорных зонах*: Багамы, Каймановы и Британские Виргинские острова. Здесь объем инвестиций в 2007—2011 гг. вырос на 66% и достиг 61,3 млрд долл. Нет сомнений, что экономика островов сама по себе не в состоянии «освоить» такие огромные финансовые ресурсы, и карибские банковские центры и налоговые оазисы широко используются бразильскими «мультилатинас» в качестве перевалочной базы для последующего инвестирования на других рынках. (В скобках замечу, что бразильцы в этом не оригинальны, поскольку к офшорным схемам в той или иной мере прибегает боль-

шинство ТНК.) Одновременно Бразилия ощутимо нарастила свои капиталовложения в Европе и соседних латиноамериканских странах. Так, суммарные инвестиции в девяти европейских государствах (Австрии, Нидерландах, Испании, Дании, Люксембурге, Португалии, Венгрии, Великобритании и Франции) выросли с 55,9 до 102,8 млрд долл. (на 84%), а в Аргентине, Венесуэле, Колумбии, Перу и Уругвае бразильские капиталовложения за указанный период увеличились на 118% — с 5,2 до 11,4 млрд долл.<sup>7</sup>

Вслед за бразильскими «мультилатинас» крупными экспортерами капитала стали мексиканские корпорации. К началу 2010 г. инвестиции 20 ведущих ТЛК этой страны достигли 117 млрд долл., а на их зарубежных предприятиях насчитывалось 230 тыс. занятых. При этом обращает на себя внимание чрезвычайно большая роль трех крупнейших компаний — «Сemex», «América Móvil», «Carso Global Telecom». На их долю приходилось 86 млрд долл. или 73% общего объема инвестиций «первой мексиканской двадцатки». Что касается географического распределения капиталовложений, то здесь следует отметить заметную роль латиноамериканских государств. На первом месте — Бразилия (21 млрд долл.), далее следует Колумбия (5 млрд), затем Перу (3,6 млрд) и Чили (3,5 млрд долл.). В апогей мирового кризиса в 2009 г. вывоз мексиканского капитала составил 7,6 млрд долл., а в 2010 г. по мере восстановления предпринимательской активности вырос до 42,2 млрд долл.<sup>8</sup>

Феноменальную динамику демонстрирует телекоммуникационная компания «América Móvil», входящая в бизнес-империю самого богатого человека планеты Карлоса Слима<sup>9</sup>. Созданная сравнительно недавно, в 2000 г., сегодня «América Móvil» — крупнейшая корпорация Мексики по рыночной цене (93 млрд долл.), стоимости активов (67 млрд долл.), годовому обороту продаж (47 млрд долл.), объему прибылей (5 млрд долл.) и количеству занятых — 159 тыс. человек в 18 странах Америки<sup>10</sup>. Такому стремительному росту способствовала проводимая в режиме форсажа агрессивная политика слияний и поглощений. В частности, в 2010 г. «América Móvil» поставила под свой контроль крупную мексиканскую компанию сотовой связи «Telmex», что консолидировало ее позиции на региональном рынке телекоммуникационных услуг (см. таблицу 4).

Высокую степень международной активности продемонстрировали чилийские компании. По состоянию на 2011 г. их прямые инвестиции за рубежом превысили 60,2 млрд долл. и были размещены в 70 странах мира. При этом главным направлением вывоза чилийского капитала являются южноамериканские республики: Аргентина, Бразилия, Перу и Колумбия, где объем прямых инвестиций чилийских ТЛК в 2011 г. составил соответственно 16,2, 11,7, 11,1 и 8,4 млрд долл., или 79% общей суммы зарубежных капиталовложений<sup>11</sup>.

Характерная особенность чилийских ТЛК — их отраслевое разнообразие. Здесь мы встречаем мощные транспортные компании, занимающиеся международными морскими перевозками («Sudamericana de Vapores», «Interoceánica»), широко известные в Латинской Америке торговые фирмы («Falabella», «Cencosud»), передовые предприятия деревообрабатывающей отрасли («Arauco», СМРС), авторитетную инжиниринговую корпорацию «Signo Koppers», одного из мировых производителей вина «Viña Concha у Toro», высокотехнологичную компанию «Sonda» и т.д. Последняя, к слову сказать, только за 2010—2011 гг. приобрела три бразильские фирмы — «Telsinc», «Kaizen» и «Softeam», одну аргентинскую — «Ceitech» и одну

мексиканскую — «Nextira One»<sup>12</sup>. В 2012 г. произошло знаковое событие: объединение двух крупнейших латиноамериканских авиаперевозчиков — чилийской «Lan» и бразильской TAM в единую бизнес-структуру «LATAM Airlines Group», насчитывающую свыше 51 тыс. занятых. Ее совместный воздушный флот формируют более 300 современных судов, а портфель заказов предусматривает покупку еще около 200 новых авиалайнеров. LATAM выполняет пассажирские перевозки в 150 городов 22 стран мира<sup>13</sup>.

Т а б л и ц а 4

**КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ «AMÉRICA MÓVIL» — «TELMEX»  
В СТРАНАХ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ (тыс., на июнь 2012 г.)**

Страна	Мобильная телефония	Стационарная телефония	Широкополосный интернет	Платное телевидение	
Аргентина	20180	315	335	7278	
Бразилия	62966	8718	4264		
Чили	5734	227	208		
Колумбия	29375	650	1015		
Эквадор	11293	61	85		
Мексика	68120	14589	8079		
Парагвай	425				
Перу	12018	221			
Уругвай	750				
Центральная Америка	19631				
Всего	230492	24781	13986		7278

**Источник:** La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental. CEPAL, 2013, p. 140.

Заметную (по латиноамериканским меркам) зарубежную бизнес-активность традиционно проявляли аргентинские предприятия. В первое десятилетие текущего столетия их трансграничный рост несколько замедлился, что не в последнюю очередь было связано с дирижистской моделью экономического развития, взятой на вооружение правительствами Нестора Киришнера и Кристины Фернандес де Киришнер<sup>14</sup>. Ставка на государство как главного хозяйственного игрока не могла не притормозить расширение ареала внутренней и зарубежной деятельности крупных частных предприятий. Отставание особенно рельефно смотрится на фоне Чили. Аргентинские ТЛК более чем вдвое проигрывают своим соседям по объему прямых зарубежных инвестиций (30 млрд долл.) и также вдвое уступают количественно: 65 чилийских и 32 аргентинских компаний в списке 500 крупнейших «мультилатинас» (см. таблицу 2).

Тем не менее и сегодня Аргентина — в числе региональных лидеров по степени транснационализации бизнеса. В конце первого десятилетия XXI в. 19 ведущих аргентинских «мультилатинас» располагали 315 филиалами в 42 странах. В их числе фигурировали агропромышленные, энергетические, нефтехимические, химические, металлургические, пищевые, торговые и фармацев-

тические компании. Характерным примером может служить группа «Arcor S.A.I.C.» — один из мировых лидеров в производстве продовольственных товаров. Созданная в 1951 г. в провинции Кордова семьей итальянских иммигрантов, «Arcor» в настоящее время в Аргентине, Бразилии, Чили, Мексике и Перу располагает 39 промышленными предприятиями с числом занятых свыше 20 тыс. человек. Продукция этой ТЛК поставляется в 120 государств мира, что является абсолютным рекордом для одной отдельно взятой аргентинской компании. Примечательно, что стратегическим партнером «Arcor» в Латинской Америке является всемирно известная французская группа «Danone»<sup>15</sup>.

Несколько скромнее в списке «мультилатинас» представлены компании двух других крупных латиноамериканских государств — Колумбии и Перу. Среди 26 колумбийских бизнес-структур, входящих в число 500 крупнейших ТЛК, стоит выделить «La Organización Carvajal» — основанный в 1904 г. конгломерат, объединяющий 12 высокотехнологичных и консалтинговых компаний, на которых трудятся 23 тыс. человек, и имеющий бизнес-интересы в большинстве латиноамериканских государств, в США и Испании. Сильная сторона «Carvajal» — технологичный аутсорсинг, обеспечивший этой колумбийской ТЛК клиентскую базу в 50 странах мира. Международный характер компании подчеркивает тот факт, что 45% прибылей ей приносят операции за рубежом<sup>16</sup>.

В последние годы лидеры колумбийского бизнеса резко увеличили вывоз капитала и активизировали операции поглощений иностранных активов. В 2010 г. колумбийские ТЛК инвестировали за границей 6,7 млрд долл., что более чем вдвое превысило показатель 2009 г., и довели сумму накопленных прямых зарубежных инвестиций до 20,5 млрд долл. Особенно крупных масштабов достигли трансграничные аквизиции финансовых групп. Так, компания «Grupo Aval» в декабре 2010 г. за 1,9 млрд долл. купила центральноамериканский банк «BAC Credomatic», а в декабре 2011 г. финансовая корпорация «Grupo de Inversiones Suramericana — Grupo SURA» за 3,6 млрд долл. приобрела в пяти латиноамериканских странах активы нидерландского финансового конгломерата «ING Groep N.V.»<sup>17</sup>. Это стало крупнейшей международной транзакцией в истории колумбийских «мультилатинас». В феврале 2013 г. практика знаковых зарубежных приобретений получила убедительное продолжение в связи с покупкой ведущим коммерческим банком Колумбии «Grupo Bancolombia» банка «HSBC Panamá» (филиал «HSBC Holdings plc»). Последняя операция, которая оценивается в 2,1 млрд долл, свидетельствует о развитии процесса транснационализации колумбийского капитала<sup>18</sup>. Или сформулирую шире: ***ключевые бизнес-структуры различных стран Латинской Америки все чаще предстают на глобальном экономическом поле не как малоопытные новички, а как крупные инвесторы и сильные конкуренты западных ТНК.***

Транснациональные амбиции все чаще демонстрируют перуанские компании. Их количество в списке 500 крупнейших «мультилатинас» в 2005—2010 гг. выросло почти вдвое: с 12 до 22. Результат неплохой, и он говорит о том, что ТЛК Перу сумели найти свою нишу в регионально и глобальной экономике. Но масштабы трансграничных операций перуанского бизнеса пока еще сравнительно скромные и значительно уступают объемам сделок корпораций из других ведущих латиноамериканских государств. Это в полной мере относится и к лидеру перуанской пищевкусовой отрасли концерну «Alisorp», который осуществляет агрессивную стратегию корпоративного

роста, скупая активы как в Перу, так и за рубежом. В 2008 г. «Alicorp» за 7,5 млн долл. купила колумбийскую фирму PROPERSA и аргентинскую компанию с английским названием «The Value Brand Company» (65 млн долл.), в 2012 г. за 62 млн долл. стала собственником чилийской «Salmofood», а в феврале 2013 г. сделала свое самое значимое зарубежное приобретение: за 96 млн долл. установила контроль над крупным бразильским производителем и дистрибьютором пищевых продуктов «Pastificio Santa Amália»<sup>19</sup>.

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

#### «ВЕЛИКОЛЕПНАЯ СЕМЕРКА» В ЛИЦАХ

Адекватному пониманию подлинных масштабов и реальной сути такого важного феномена, как «мультилатинас», способствует более пристальный взгляд на наиболее успешные ТЛК, представляющие разные страны Латинской Америки и действующие в различных отраслях экономики. С этой целью мы отобрали семь достаточно репрезентативных корпораций (три бразильские, две аргентинские, одну мексиканскую и одну чилийскую), которые играют заметную роль в интенсификации (а также изменении конфигурации) трансграничного финансово-экономического сотрудничества и интеграционных связей не только самих латиноамериканских республик, но и во взаимодействии региона с государствами других частей мира.

**«Petrobras — Petróleo Brasileiro S.A.».** «Petrobras» — флагман бразильской экономики, играющий главную роль в обеспечении энергетической независимости и безопасности страны, образующий ее «энергетические мускулы». Компания была основана в 1953 г. в форме государственного предприятия, получившего монопольное право на разведку, добычу и переработку нефти в Бразилии. Позднее «Petrobras» стала частно-государственной структурой, акции которой котируются на фондовых биржах Сан-Пауло и Нью-Йорка. В 2010 г. компания провела **самую крупную в мировой истории капитализацию** — на рынке было размещено свыше 4 млрд акций на общую сумму порядка 70 млрд долл., в результате чего количество акционеров значительно выросло и на начало 2013 г. достигло 674 тыс. «Petrobras» — крупнейшая в Латинской Америке и пятая в мире *интегрированная энергетическая компания*, имеющая производственные и коммерческие интересы в 28 странах на пяти континентах. «Petrobras» добывает 2621 тыс. баррелей нефти и 452 тыс. баррелей природного газа (в нефтяном эквиваленте) в день, 16 нефтеперерабатывающих заводов компании ежедневно выпускают 2044 тыс. баррелей нефтепродуктов, большая часть

которых реализуется 8356 собственными автозаправочными станциями. В распоряжении «Petrobras» находятся свыше 30 тыс. км нефтепроводов, 242 морских судна, 16 теплоэлектростанций, четыре энергетических ветропарка, 7 фабрик по производству биотоплива и два завода сельскохозяйственных удобрений. На предприятиях компании трудятся свыше 74 тыс. человек. Высокий технологический уровень «Petrobras» сделал ее мировым лидером глубоководной разведки и разработки нефтегазовых месторождений. В 2011 г. глобальный оборот продаж превысил 130 млрд долл.<sup>20</sup>.

**«Cemex SA de CV».** Частная мексиканская компания «Cemex», основанная в 1906 г. со штаб-квартирой в Монтеррее, является одной из «старых» ТЛК. В острой конкурентной борьбе на местном и международном рынках ей удалось войти в число ведущих мировых производителей цемента (96 млн т в год — третье место в мире), бетона и других строительных материалов. На сегодняшний день производственные мощности «Cemex» (помимо Мексики) расположены в 20 странах Северной Америки, Карибского бассейна, Европы, Азии и Африки, где компания контролирует **61 цементный завод, 1921 предприятие по выпуску бетона, 226 центров дистрибуции и 70 терминалов в морских портах.** Число государств, с которыми компания поддерживает деловые контакты, превышает 100. По итогам 2012 г. на предприятиях «Cemex» были заняты свыше 44 тыс. человек, а глобальный объем продаж превысил 15 млрд долл.<sup>21</sup>. За свою более чем вековую историю компания внесла весомый вклад в реализацию в Мексике масштабных строительных и инфраструктурных проектов.

**«CSAV — Compañía Sudamericana de Vapores S.A.».** Чилийская транспортная компания CSAV занимается морскими грузовыми перевозками с 1872 г. и является **старейшей латиноамериканской транснациональной корпорацией.** Она представляет собой открытое акционерное общество и с 1893 г. размещает акции на фондовом рынке. Начав бизнес с каботажных перевозок из порта Вальпараисо, CSAV превратилась в крупнейшую транспортную структуру Латинской Америки и одного из мировых лидеров данной отрасли. Компания обслуживает 30 судоходных линий, связывающих порядка 200 морских портов, осуществляет свою деятельность на пяти континентах, предлагая услуги контейнерных и интермодальных (с использованием нескольких видов транспорта) перевозок, а также транспортировки автомобилей, сыпучих и замороженных грузов и т.д. CSAV является владельцем экспедиторского агентства и контейнерного терминала в Сантьяго-де-Чили. Всего на предприятиях компании заняты свыше 5100 человек, а объем продаж в 2011 г. превысил 5 млрд долл.<sup>22</sup>. CSAV играет ключевую роль в развитии внешней торговли Чили, в частности, в расширении чилийского экспорта в страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

**«Grupo JBS Friboi».** Этот бразильский гигант пищевой промышленности был создан в 1953 г., но процесс его стремительной интернационализации начался лишь полвека спустя — в 2005 г., когда «JBS Friboi» получил крупный кредит BANDES (национального банка развития) и приобрел активы известной компании «Swift» в соседней Аргентине. Тем самым был дан старт его мощной и агрессивной трансграничной экспансии, опирав-

шейся на поддержку государства, назначившего корпорацию на роль «национального чемпиона». «JBS Friboi» оправдала самые смелые ожидания: в 2004—2011 гг. ее продажи выросли с 1,2 до 33 млрд долл. (в 27 раз). В считанные годы благодаря стратегии слияний и поглощений она превратилась в ведущего производителя мяса и **одну из крупнейших мировых корпораций, выпускающих продукты питания**. В настоящее время у компании насчитывается 140 производственных единиц в разных странах мира. В том числе: 25 — в Бразилии, 16 — в США, 10 — в Австралии, 8 — в Италии, 6 — в Аргентине и т.д. Крупным клиентом бразильской транснациональной корпорации стала Россия. В 2010 г. в подмосковном Одинцове открылся завод по переработке поступающего из Бразилии мяса, построенного «JBS Friboi» и итальянской фирмой «Cremonì». В общей сложности за рубежом трудятся 40% всех занятых на предприятиях компании<sup>23</sup>.

**«Grupo Bagó».** Группа фармацевтических компаний «Bagó» — **яркий пример высокотехнологичной частной латиноамериканской бизнес-структуры**, добившейся широкого международного признания и значительного коммерческого успеха на крайне конкурентных глобальных рынках медикаментов. Базовая компания группы — «Laboratorios Bagó» — была основана в Аргентине в 1934 г. и в послевоенный период последовательно укрепляла позиции сначала в странах Латинской Америки, а затем и за пределами региона. На начало 2013 г. в группу входили четыре компании в Аргентине, а также лаборатории еще в 17 латиноамериканских странах, в Пакистане, Шри-Ланке, России и на Украине. В общей сложности на предприятиях «Bagó» заняты 6,5 тыс. человек, а их продукция реализуется в 47 странах с годовым оборотом продаж, превышающим 1 млрд долл. Основа достижений «Grupo Bagó» — высокий уровень разработок, осуществляемых в головном аргентинском научно-исследовательском центре этой ГЛК и в других ее подразделениях. Группа обладает 71 патентом в 13 государствах мира<sup>24</sup>.

**«Embraer — Empresa Brasileira de Aeronáutica».** Компания возникла в 1969 г. как совместное предприятие под государственным контролем, выпускающее гражданские и военные воздушные суда, но в 1994 г. полностью перешла в частные руки (у государства осталась лишь «золотая акция», дающая право вето в вопросах поставок боевых самолетов). «Embraer» стал **одним из ведущих мировых производителей коммерческих авиасудов**, уступая лишь «Boeing» и «Airbus» и деля третье-четвертое места с канадской компанией «Bombardier». По оценкам, половина самолетов бразильских ВВС была произведена на заводах «Embraer». К настоящему времени компания выпустила свыше 5 тыс. воздушных судов, используемых в 80 странах мира. Помимо Бразилии, «Embraer» располагает производственными мощностями в США, Португалии, Франции, Китае и Сингапуре. По состоянию на начало 2013 г. число занятых превышало 18 тыс. человек, а портфель «твердых» заказов оценивался в 12,5 млрд долл., что гарантирует этой высокотехнологичной бразильской ГЛК неплохие коммерческие перспективы на конкурентном глобальном рынке авиатехники<sup>25</sup>.

**«Techint».** Этот аргентинско-итальянский конгломерат, созданный в 1945 г. и имеющий штаб-квартиры в Буэнос-Айресе и Милане, включает в себя

свыше 100 различных компаний, работающих в целом ряде высокотехнологичных отраслей: металлургическая, инжиниринговая, энергетическая, горнодобывающая, нефтегазовая и т.д. «Techint» — **крупнейший в мире производитель бесшовных стальных труб**, широко используемых в строительстве газо- и нефтепроводов. Одна из ведущих металлургических компаний группы — «Tenaris» — располагает производственными мощностями в Аргентине, Бразилии, Мексике, Канаде, США, Италии, Румынии и Японии. Другая фирма — «Tecpetrol» — занимается поиском и разработкой нефтегазовых месторождений в странах Латинской Америки и в США. Третья — «Tenova» — предоставляет инжиниринговые услуги в десятках государствах на пяти континентах. В целом на разбросанных по всему миру предприятиях группы «Techint» заняты свыше 57 тыс. человек, а оборот продаж в 2011 г. превысил 24 млрд долл., что подтверждает ее статус глобального игрока<sup>26</sup>.

### **«МУЛЬТИЛАТИНАС» И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ (ФИНАЛЬНЫЕ МЫСЛИ ВСЛУХ)**

Латинская Америка проходит в настоящее время этап общей социально-экономической трансформации, важнейшей особенностью которой является то, что в регионе *одновременно происходят два судьбоносных процесса*: «интенсивный» (внутренняя модернизация) и «экстенсивный» — расширение и диверсификация внешних связей. По сути, благодаря этим трансформационным трендам меняется конфигурация региональной экономики и формируется обновленная модель хозяйственного роста латиноамериканских стран.

Изучение основных направлений, корпоративных особенностей и главных результатов деятельности «мультилатинас» позволяет расширить и уточнить наши представления о реальных тенденциях развития латиноамериканской экономики, в том числе ее внешнего вектора. Не вызывает сомнений то, что в условиях глобализации удельный вес и роль государств Латинской Америки в мировом хозяйстве уже определяются (и будут в растущей степени определяться в дальнейшем) не только размерами странового ВВП и объемом внешней торговли, но и наличием, количеством и степенью трансграничной активности «собственных» структурообразующих международных корпораций. В настоящее время «мультилатинас» представляют собой наиболее продвинутую и мощную часть латиноамериканского корпоративного бизнеса, возглавляют сложный процесс перестройки значительной части регионального предпринимательского сообщества на инноватизацию и модернизацию производства, активизацию внешнеэкономической деятельности. В контексте мирового кризиса эта миссия ТЛК стала проступать особенно рельефно.

История «мультилатинас» по большому счету только начинает писаться. Латиноамериканские ТНК сделали первые шаги с тем, чтобы всерьез и надолго утвердиться на глобальных рынках. Но, анализируя характерные черты, специфику и движущие силы трансграничной деятельности «мультилатинас», можно констатировать, что крупный бизнес государств региона сумел воспользоваться благоприятной внешней и внутренней конъюнктурой и за сравнительно короткий период времени добился бесспорных успехов в продвижении собственных интересов и реализации инвестиционных проектов на мировой арене. Стартовав с относительно невысокого уровня корпоративной интернационализации, ТЛК

последовательно наращивали потенциал влияния и шаг за шагом укрепляли свои международные конкурентные позиции.

Можно констатировать, что заявленный в названии статьи *трансграничный рывок латиноамериканских компаний состоялся*. Их выход на зарубежные торговые, производственные, сервисные и финансовые рынки хронологически совпал с развертыванием нового этапа развития глобальной экономики и весьма органично вписался в общие тренды перестройки мирохозяйственных связей. ТЛК в целом успешно прошли проверку на прочность в непростой период мирового кризиса, тем самым подтвердив, что они *сложились как новые глобальные игроки*. Факты свидетельствуют, что в XXI в. зарубежные инвестиционные бизнес-проекты и приобретения латиноамериканских корпораций нарастали как по объемам, так и по географическим и отраслевым ареалам их распространения.

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

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

следним до конца не поделенным резервуаром минеральных ресурсов всемирного значения. Правомерность такой постановки вопроса осознается и ТЛК, которые все глубже втягиваются в конкуренцию за природные богатства «черного континента». Африка — это также шанс для латиноамериканских инжиниринговых компаний, которые нередко работают в связке с сырьевыми корпорациями. Другими словами, зарубежная инвестиционная активность «мультилатинас» нарастает, хотя, надо признать, этот процесс находится в начальной стадии, и потенциал ТЛК раскрыт еще не в полной мере. Поэтому обозначенные выше сюжеты — тематика будущих конкретных и углубленных исследований.

И последнее замечание. Транснационализация латиноамериканского капитала, несмотря на неизбежные сложности и противоречия этого процесса, безусловно, продолжит свое поступательное развитие, расширяя географию, диверсифицируя отраслевое наполнение и приобретая новые организационные формы. Теперь она выступает как функция и вектор глобализации и является основой формирования регионального рыночного пространства по лекалам «мультилатинас».

#### ПРИМЕЧАНИЯ

- <sup>1</sup> См., например: J.S a n t i s o. La década de las multinacionales. Madrid, 2011.
- <sup>2</sup> Ibidem., p. 13.
- <sup>3</sup> Mercedes Temboury. El viaje de vuelta: la expansión de las empresas latinoamericanas, 14.11.2012. — <http://www.realinstitutoelcano.org/>
- <sup>4</sup> J.S a n t i s o. Op. cit., p. 18—19.
- <sup>5</sup> IMAA — Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances. — <http://www.imaa-institute.org/>
- <sup>6</sup> Cinco Días. Madrid, 6.03.2013.
- <sup>7</sup> Capitais brasileiros no exterior. Banco Central do Brasil. — <http://www4.bcb.gov.br/>
- <sup>8</sup> J.S a n t i s o. Op. cit., p. 34.
- <sup>9</sup> По данным журнала Forbes, в 2013 г. состояние К.Слима оценивалось в 73 млрд долл. (The Richest People on The Planet 2013. — <http://www.forbes.com/billionaires/>)
- <sup>10</sup> Все данные — на 2012 г. (América Móvil Hoy. — <http://www.americamovil.com/amx/>)
- <sup>11</sup> La inversión directa de capitales chilenos en el mundo. Sector servicios. 1990, Junio 2011. Santiago de Chile, 2011, p. 3—4.
- <sup>12</sup> Sonda. — <http://www.sonda.com/conozca-sonda/historia>
- <sup>13</sup> Latam Airlines Group. — <http://www.latamairlinesgroup.net/>
- <sup>14</sup> См.: П.П.Я к о в л е в. Перед вызовами времени. Циклы модернизации и кризисы в Аргентине. М., 2010.
- <sup>15</sup> Arcor. — <http://www.arcor.com.ar/>
- <sup>16</sup> Carvajal. Tecnología y Servicios. — <http://carvajaltecnologiayservicios.com/>
- <sup>17</sup> Grupo de Inversiones Suramericana — Grupo SURA. Informe Anual 2011, p. 17.
- <sup>18</sup> Bancolombia compra HSBC Panamá por US\$2.100M. — AméricaEconomía, 19.II.2013.
- <sup>19</sup> Alicorp. Sala de Prensa. — <http://saladeprensaalicorp.com.pe/>
- <sup>20</sup> Petrobras. — <http://www.petrobras.com/en/about-us/global-presence/>
- <sup>21</sup> CEMEX en el Mundo. — <http://www.cemex.com/ES/AcercaCemex>
- <sup>22</sup> CSAV. — <http://www.csav.com/>
- <sup>23</sup> Grupo JBS Friboi. — <http://www.friboi.com.br/>; J.S a n t i s o. Op. cit., p. 33.
- <sup>24</sup> Grupo Bagó. — <http://www.grupobago.com/farmaceutica.asp>
- <sup>25</sup> Conheça a Embraer. — <http://www.embraer.com/pt-BR/>
- <sup>26</sup> The Techint Group. — <http://www.techint.com/en/Highlights.aspx>