

Л.Л.Клочковский

Транснациональный капитал и Латинская Америка: новая повестка дня

В Латинской Америке происходит бум иностранных инвестиций. Позиции транснационального капитала в экономике региона заметно расширились. В предлагаемой статье рассматриваются некоторые новые явления во взаимоотношениях латиноамериканских государств с иностранными инвесторами, раскрываются существующие сложности и противоречия, проанализированы возможности для налаживания более равноправного и взаимовыгодного партнерства.

Ключевые слова: финансовый рынок, иностранные инвестиции, инвестиционная стратегия.

Наметившиеся в новейший период подвижки в расстановке основных мировых сил, связанные с хозяйственным и политическим возвышением КНР и относительным ослаблением мировых позиций центров капитализма, создают предпосылки для активизации усилий развивающихся стран, нацеленных на укрепление их национальных хозяйственных потенциалов и изменение условий взаимодействия с западными партнерами. Одним из главных направлений этих усилий становится сфера сотрудничества с транснациональным капиталом. Опыт Китая, добившегося ощутимых успехов в построении взаимовыгодных отношений с иностранными компаниями, служит ориентиром для многих развивающихся стран в формировании новых подходов к взаимодействию с транснациональными корпорациями. Задача данной статьи — показать развитие этих процессов в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, а также сложный комплекс проблем, стоящих на этом пути.

Лев Львович Клочковский — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник ИЛА РАН (revistala@mtu-net.ru).

ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА НА МИРОВОМ РЫНКЕ КАПИТАЛА

Первое десятилетие XXI в. ознаменовалось фундаментальными изменениями на мировом финансовом рынке. Они включали масштабное развитие процессов финансовой глобализации, дальнейшее возвышение ведущих банковских монополий, существенную интенсификацию финансовых потоков, в частности, в форме прямых иностранных инвестиций. В то же время важной составляющей этих изменений стало усиление общей неустойчивости на мировых финансовых рынках, что проявилось в заметных колебаниях вывоза капитала, нарастании конкурентной борьбы между экспортерами капитала, обострении других форм многообразных противоречий.

Многие исследователи, в первую очередь аналитики международных экономических организаций, оценивают происходящие сдвиги с позиций так называемой концепции конвергенции центров и периферии, сформулированной в недавнее время Всемирным банком (ВБ) и провозглашающей превращение развивающихся стран в главный мотор мирохозяйственного развития¹. В инвестиционной сфере эта тенденция, по оценкам экспертов ВБ, привела к заметному повышению в развивающихся странах уровня накоплений и инвестиционной квоты соответственно до 34% и 33% от ВВП (против 21% и 22% в 1970 г.). В настоящее время, в соответствии с этими оценками, на долю развивающихся стран приходится 46% мировых накоплений, что вдвое превышает уровень середины 60-х годов. За последнее десятилетие две трети прироста мировых капиталовложений было обеспечено инвестиционной деятельностью развивающихся государств².

Эксперты ВБ прогнозируют дальнейшее повышение роли развивающихся стран в инвестиционной сфере. По их расчетам, к 2030 г. этим странам будет принадлежать примерно половина мирового накопленного капитала — 158 трлн долл. по сравнению с одной третью (50 трлн долл.) в 2010 г., а их доля в мировых накоплениях будет находиться на уровне двух третей³. На фоне этих процессов предполагается существенное изменение в соотношении сил между центрами и периферией (в пользу последней) как в инвестиционной сфере в целом, так и на мировом рынке капитала. Как считает старший вице-президент и главный экономист ВБ Каушик Басу, «растущая инвестиционная квота и повышающийся уровень накоплений в сочетании с возрастающей долей развивающихся стран в мировом ВВП уже привели к их доминированию в мировой инвестиционной динамике»⁴.

Возникает законный вопрос: в какой степени правильны эти оценки, определяющие положение группы развивающихся государств в мировой экономике и на мировом финансовом рынке, и как они соотносятся с конкретной ситуацией, в которой находятся страны Латинской Америки?

Прежде всего вызывает принципиальные возражения сама основа «концепции конвергенции», опирающаяся на включение в группу развивающихся государств стран переходной экономики, в первую очередь Китая.

Такой подход фактически искажает показатели, характеризующие реальную хозяйственную эволюцию «третьего мира», приводя к резкому их завышению (темпов роста и объемов ВВП, уровня накоплений, инвестиционной квоты, объемов импорта капитала и др.). Исключение стран переходной экономики из группы развивающихся государств серьезно корректирует как картину современной хозяйственной эволюции этой группы, так и оценки перспектив ее дальнейшего развития. Это подтверждают и собственные расчеты экспертов ВБ. Судя по этим данным, именно динамика китайской экономики является решающим фактором, определяющим повышение роли развивающихся стран в мировом производстве. Без учета этого фактора повышательная тенденция может сохраниться, но будет предельно минимизирована. По оценкам экспертов ВБ, удельный вес группы развивающихся государств (без КНР) в мировом ВВП в 2025 г. не превысит 20%⁵. Данная тенденция подтверждается и прогнозом мировых инвестиций. В 2030 г. из общей суммы инвестиций 25 трлн долл. на долю промышленно развитых стран будет приходиться 10 трлн долл., на долю Китая — 7,5 трлн долл., на долю Индии — 2 трлн долл., на долю всех остальных развивающихся государств — около 4 трлн (т.е. примерно 16%)⁶.

Из этого следует, что тезис о превращении развивающихся стран в главную движущую силу мирохозяйственного развития и качественных изменениях в соотношении сил между промышленно развитыми и развивающимися государствами не имеет под собой необходимой реальной основы. В то же время нельзя не видеть вызревания некоторых новых явлений и процессов, свидетельствующих о важных переменах в системе международных финансовых связей, о постепенном расширении возможностей развивающихся стран укреплять и расширять свои позиции на мировых финансовых и товарных рынках. Об этом говорят и некоторые новые тенденции, наметившиеся в современный период в отношениях стран Латинской Америки с транснациональным капиталом*.

Одной из новых тенденций, формирующихся на мировом финансовом рынке, является заметный рост заинтересованности транснациональных компаний в более интенсивном использовании латиноамериканского региона как сферы приложения капитала. Эта тенденция определяется рядом факторов. Она связана прежде всего с высокой конъюнктурой, сохраняющейся уже продолжительное время на многих рынках аграрно-сырьевой продукции и способствующей максимизации прибылей. В 2011 г., например, эта обстановка дала возможность 40 ведущим сырьевым компаниям мира увеличить объем своих продаж на 26% и получить суммарную прибыль в размере 133 млрд долл. (рост на 21%). Выплаты акционерам этих компаний возросли на 150%. В Латинской Америке сырьевые отрасли являются рекорд-

* Более подробные сведения о новых направлениях социально-экономического развития стран Латинской Америки и их участия в мирохозяйственных связях содержатся в докладе директора ИЛА РАН В.М. Давыдова «Латино-Карибская Америка в современном контексте и ориентиры РФ в отношениях со странами региона», представленном на парламентских слушаниях в Государственной Думе. См.: Латинская Америка, 2013, № 6.

сменами по полученным прибылям. В частности, в горнорудной промышленности в последние годы уровень доходности превышает 25%⁷.

Другой фактор, предопределяющий рост заинтересованности в осуществлении капиталовложений в регионе, — постепенное расширение емкости рынков сбыта, что создает благоприятные условия для развития ключевых отраслей обрабатывающей промышленности и сферы услуг. Характерен в этом отношении пример Бразилии, являющейся лидером по привлечению иностранного капитала. В Латинской Америке на долю Бразилии приходится почти 40% ежегодного притока капитала. Заметная активизация в последние годы социально ориентированного экономического курса в Бразилии привела к частичному перераспределению национального дохода в интересах менее обеспеченных слоев населения и определенному повышению внутреннего платежеспособного спроса. Это во многом предопределило крупный скачок иностранных инвестиций (по сравнению со средним уровнем 2000—2006 гг. они выросли в 2011—2012 гг. почти в 3,5 раза и достигли рекордных размеров — 66 млрд долл.⁸.

Наконец, важным стимулятором заинтересованности иностранных инвесторов продолжает оставаться дешевизна рабочей силы в регионе. Несмотря на частичное повышение оплаты труда и связанный с этим рост издержек, транснациональные компании продолжают курс на разворачивание системы сборочных предприятий («макиладорас») и создание так называемых экспортных платформ в Мексике, странах Центральной Америки и Карибского бассейна. По сравнению с первой половиной истекшего десятилетия в 2012 г. иностранные капиталовложения в государства Центральной Америки возросли почти в три раза, а в карибские страны — более чем вдвое⁹.

Другой не менее важной тенденцией, определяющей положение стран Латинской Америки на мировом финансовом рынке, стало расширение круга ведущих инвесторов. Традиционно доминирующие позиции среди экспортеров капитала в Латинскую Америку принадлежали США. Однако вторая половина 90-х годов и первое десятилетие нового столетия ознаменовались заметной активизацией западноевропейских инвесторов. Доля США в притоке иностранного капитала в этот период имела тенденцию к сокращению (в 2000—2005 гг. она составляла 37,8%, в 2006—2010 гг. упала до 28,2%). Лидерство перешло к государствам Евросоюза (их суммарный удельный вес в притоке иностранного капитала составлял в первой половине десятилетия 43,2% и соответственно во второй — 40%)¹⁰. В 2011 г. суммарные капиталовложения стран Евросоюза в Латинскую Америку превысили 50 млрд долл. в то время как инвестиции США составляли около 18 млрд долл.¹¹.

Ключевую роль в расширении экспансии западноевропейского капитала играла Испания. Ей принадлежало около половины всех капиталовложений, осуществленных западноевропейскими компаниями в регионе. По оценке экспертов ЭКЛАК, в 2010 г. накопленные инвестиции Испании в Латинской Америке превышали 200 млрд долл. и были сосредоточены в основном в Бразилии, Мексике, Аргентине и Чили¹². В последние годы,

особенно в условиях кризиса и сложной посткризисной обстановки, вложения испанского капитала в Латинской Америке заметно сократились, но в регион направляется примерно половина всех зарубежных инвестиций страны. Для ряда ведущих испанских предприятий и банков их вложения в Латинской Америке превратились в ключевой источник доходов. Так, у банка «Santander» в 2010 г. доля доходов от латиноамериканских капиталовложений в общей прибыли составила 54%, у банка «BBVA» — 48%, у компании «Telefónica» — 59%, у компании «Endesa» — 51%, у компании «Repsol» — 43%¹³. Как отмечают испанские исследователи, «предприятия Испании приобрели в Латинской Америке важный источник финансовых ресурсов для улучшения балансов материнских компаний и противостояния финансовому кризису последних лет»¹⁴. В целом испанский капитал продолжает удерживать захваченные позиции во многих отраслях инфраструктуры (финансово-банковский сектор, телекоммуникационная связь, производство электроэнергии). Более того, его влияние распространяется и на некоторые новые отрасли (строительство, туризм, страховое дело). Все это дало основания для следующего вывода экспертов ЭКЛАК: «хотя объемы капиталовложений испанских компаний во второй половине истекшего десятилетия сократились, их присутствие диверсифицировалось и обеспечило преобладание в структуре инвестиций сферы услуг»¹⁵.

Новым игроком на латиноамериканском рынке капитала становится также Китай. Судя по оценкам ЭКЛАК, среди инвесторов он пока играет весьма скромную роль. Его удельный вес в притоке прямых инвестиций измеряется цифрой 1,0%, хотя китайские государственные организации и частные фирмы неизменно выступают участниками крупнейших сделок по купле-продаже предприятий (в 2011 г. шесть из двадцати сделок на общую сумму 9 млрд долл.)¹⁶. Реальные размеры китайских капиталовложений исчисляются десятками миллиардов долларов, но подвергаются тщательной маскировке. Как утверждают эксперты ЭКЛАК, «чрезвычайно трудно оценить прямые иностранные инвестиции, поступающие в регион из Китая, поскольку их подавляющая часть направляется через третьи страны и в 2012 г. концентрировалась в Перу и Венесуэле, которые не представляют необходимой статистической информации»¹⁷. Фактически до 40% иностранных капиталовложений, поступающих в регион, остаются неидентифицированными.

Среди экспортеров капитала в Латинскую Америку постепенно возрастает также роль так называемых транслатинас, в состав которых входят как государственные организации, так и крупные частные латиноамериканские фирмы, осуществляющие растущие зарубежные инвестиции. Общие объемы вывоза капитала «транслатинас» заметно увеличились. Если в 2000—2005 гг. они составляли в среднем 10,4 млрд долл. в год, то во второй половине десятилетия они возросли до 32 млрд долл. В 2012 г. вывоз капитала «транслатинас» достиг максимума и составил 48,7 млрд долл.¹⁸. Общая сумма накопленных зарубежных инвестиций Бразилии оценивается в 200 млрд долл.¹⁹. К числу заметных экспортеров капитала относятся так-

же Мексика и Чили. Примерно половина общей суммы инвестиций «транслатинас» направляется в регион, что позволяет им по крайней мере на отдельных направлениях (в частности, в сфере розничной торговли, транспортных операций и в некоторых других отраслях инфраструктуры) активно бороться за расширение своих позиций*.

Наконец, серьезное воздействие на состояние мирового рынка капитала и динамику финансовых связей региона оказывало обострение конкурентной борьбы между ведущими инвесторами. Весьма острый характер носит конкуренция со стороны испанского капитала, что определяется участием в основных формах экспансии ведущих монополий и банков. По некоторым оценкам, 95% всех испанских инвестиций в Латинской Америке было осуществлено четверкой ключевых монополий («Telefónica», «Endesa», «Repsol», «Iberdrola») и двумя крупнейшими банками («Santander» и BBVA). Свои усилия они концентрировали на сфере услуг (сюда в 2000—2010 гг. было направлено 86% всех капиталовложений)²⁰. В результате в некоторых отраслях сферы услуг испанские инвесторы смогли серьезно потеснить конкурентов и заняли ведущее положение. В электроэнергетике испанский капитал лидировал среди иностранных инвесторов по размерам капиталовложений (за период 1990—2011 гг. они составили 21,5 млрд долл.). Испанские компании «Endesa» и «Iberdrola» контролируют большой объем энергетических мощностей. В сфере телекоммуникаций испанская «Telefónica» обошла таких американских конкурентов, как «Bell South», «Verizon» и «AT&T» и на равных конкурирует с лидером рынка мексиканской «América MóvilTelmex». В банковском секторе «Santander» и BBVA по размерам активов заметно опережают конкурентов («HSBC», «Citigroup» и «Scotiabank»)²¹. Подводя итоги этой конкурентной борьбы, эксперты ЭКЛАК констатируют: «Крупные испанские предприятия сферы услуг осуществили масштабные приобретения в регионе, что позволило им превратиться в лидеров тех рынков, где они оперируют»²².

Новым активным конкурентом на латиноамериканском рынке становятся государственные компании и частные фирмы Китая. Их высокая конкурентоспособность определяется тем, что в дополнение к прямым инвестициям они используют масштабный вывоз ссудного капитала и осуществляют крупные закупки сырья и продовольствия. Показательно, в частности, быстрое повышение роли Китая в борьбе за получение международных строительных контрактов. В последние годы на долю Китая приходится 8—10% международных строительных контрактов, размещаемых в Латинской Америке (доля США составляет около 11%). Китай уже осуществляет строительство двух энергетических объектов общей стоимостью 3 млрд долл. в Эквадоре и Венесуэле, сооружение гостиничного комплекса на Багамах стоимостью 3,5 млрд долл., металлургического завода в Бразилии, входящего в комплекс предприятий, создаваемый немецкой компанией «ThyssenKrupp» стоимостью 5 млрд долл. Как отмечают в этой связи испанские эксперты, «преобладанию европейских предприятий в регионе в новейший период все более активно угрожает активность китайских компаний»²³.

* Более подробно см.: П.П.Яковлев. «Мультилатинас» — трансграничный рынок латиноамериканского бизнеса. — Латинская Америка, 2013, № 6.

Таблица 1

**ДИНАМИКА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В СТРАНЫ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ И КАРИБСКОГО БАСЕЙНА
(млрд долл.)**

1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2010 г.	2012 г.
10,0	35,0	80,0	80,0	138,0	123,0	173,0

Обобщающим итогом рассмотренных выше тенденций стало значительное расширение инвестиций иностранного капитала в Латинской Америке.

Таким образом, за последние два десятилетия годовой объем иностранных инвестиций в страны Латинской Америки увеличился в 17 раз. Доля региона в мировом вывозе капитала в форме прямых инвестиций достигла в 2012 г. 12%²⁴. Это значительно превосходит ключевые экономические показатели региона (его долю в мировом производстве и населении, удельный вес в международной торговле и др.). Есть основания для вывода о том, что для стран Латинской Америки и Карибского бассейна на мировом финансовом рынке складывалась относительно благоприятная обстановка, позволившая привлечь значительный объем ресурсов в форме прямых иностранных инвестиций. В то же время возникает законный вопрос: можно ли в свете этих подвижек говорить о существенном изменении в соотношении сил между латиноамериканскими странами и транснациональным капиталом? Готов ли последний масштабно и последовательно участвовать в решении актуальных экономических и социальных задач, стоящих перед регионом? Ответ на этот вопрос требует анализа стратегических установок транснационального капитала и их конкретной реализации в Латинской Америке.

**СТРАТЕГИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛА
В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ**

Эксперты международных экономических организаций, рассматривая изменения, происшедшие на мировом финансовом рынке, трактуют их как однозначный успех развивающихся (в том числе и латиноамериканских) стран и связывают их с достижениями этих стран в области хозяйственного и социального прогресса и укрепления государственного суверенитета. Так, авторы подготовленного Всемирным банком доклада «Капитал для будущего: накопления и инвестиции во взаимозависимом мире» утверждают: «Большинство изменений являются результатом экономического и демографического развития, укрепляющего суверенитет. Преодоление отставания в производительности труда наряду с интеграцией в систему ми-

рового рынка, здоровой макроэкономической политикой, улучшением состояния образования и здравоохранения способствовали ускорению хозяйственного роста и крупному увеличению инвестиций и накоплений во многих развивающихся странах»²⁵.

Не преуменьшая значимости названных процессов, следует, однако, констатировать, что они не являлись главными факторами, определявшими новые тенденции эволюции мирового финансового рынка. Решающую роль в этой эволюции играли стратегические установки, принятые и осуществлявшиеся транснациональным капиталом. Главная стратегическая цель международных монополий в Латинской Америке состояла в том, чтобы добиться расширения и консолидации своих экономических позиций в регионе. Это требовало масштабного расширения прямых иностранных инвестиций. Данный курс последовательно проводился с начала 90-х годов, когда латиноамериканские страны приступили к осуществлению фундаментальных неолиберальных реформ и приватизации государственной собственности. Эти процессы создали благоприятные условия для расширения деятельности транснациональных компаний во многих отраслях латиноамериканской экономики и предопределили скачкообразный рост прямых иностранных инвестиций.

В итоге в последние два десятилетия транснациональный капитал добился существенного расширения экономических позиций в регионе. Объем накопленных иностранных капиталовложений за период с 1990 по 2011 г. возрос со 100 млрд долл. почти до 1,6 трлн долл., т.е. увеличился примерно в 16 раз. Его доля в ВВП региона достигла 30%. По отдельным странам этот показатель весьма варьируется. Если в Мексике и государствах Южной Америки он колеблется в пределах 26—28%, то в странах Центральной Америки он превышает 40%, в ведущих карибских государствах (Тринидад и Тобаго, Ямайка) составляет 80%, а в отдельных малых карибских странах — 200%²⁶. Иностранный капитал контролирует широкий круг отраслей. Как отмечают эксперты ЭКЛАК, «Транснациональные компании практически доминируют во многих важных секторах экономики, в том числе в банковском секторе Мексики, горнодобывающей промышленности Перу, системе телекоммуникационной связи Бразилии, автомобильной промышленности всего региона»²⁷. Можно констатировать, что в итоге транснациональным корпорациям удалось не просто добиться расширения своих экономических позиций, но и создать в регионе систему разветвленных хозяйственных рычагов, обеспечивающих возможность мощного воздействия на все стороны общественной жизни латиноамериканских государств.

Другая важная стратегическая цель транснационального капитала в Латинской Америке сводилась к интенсификации эксплуатации сырьевых ресурсов региона. Латинская Америка обладает обширными ресурсами минерального сырья и энергоносителей. По данным на 2011 г., на его долю приходилось 20% мировых запасов нефти, 44% запасов меди, 26% бокситов, 83% олова, 22% железной руды, 23% никеля. Стоимость инвестиционных проектов, намеченных и реализованных в горнодобывающей промышлен-

ности латиноамериканских стран, возросла за десятилетие (2000—2010 гг.) более чем в семь раз — с 25 млрд долл. до 180 млрд долл.²⁸. Расходы на разработку природных ресурсов повысились в пять раз. Главным инвестором, в первую очередь, в странах Южной Америки (за исключением Бразилии) в этой отрасли выступал иностранный капитал. Его вложения в горнодобывающую промышленность этих государств неуклонно возрастали. Отрасль стала основным направлением деятельности иностранных инвесторов. Если в первой половине истекшего десятилетия сюда направлялось около 40% общей суммы инвестиций, то в 2012 г. доля этой отрасли составила 51%. Объемы иностранных капиталовложений увеличились с 5—7 млрд в 2000—2006 гг. до примерно 40 млрд долл. в 2012 г. Суммарные иностранные вложения в добывающую промышленность стран Южной Америки (без Бразилии) превысили за последнее пятилетие 140 млрд долл.²⁹.

Ключевая стратегическая цель международных монополий состояла и в том, чтобы включить страны Латинской Америки в систему созданных ими глобальных производственных, торговых и финансовых комплексов, обеспечив на этой основе возможности для расширения эксплуатации внутренних рынков этих стран и ресурсов их дешевой рабочей силы. Важная особенность подавляющего большинства филиальных предприятий транснационалов заключается в том, что их деятельность носит по преимуществу анклавный характер, во многом изолирована от национального сектора экономики и нередко блокирует его развитие, слабо учитывает интересы национального предпринимательства, игнорирует потребности ускорения научно-технического прогресса стран региона.

Наглядным примером реализации этих стратегических установок является состояние латиноамериканского автопрома. Эта отрасль фактически полностью контролируется иностранным капиталом. Попытки национальных предпринимателей в Бразилии, Мексике, Аргентине закрепиться в этой отрасли хотя бы на положении субпоставщиков отдельных комплектующих не имели успеха. В итоге эта важная и динамичная отрасль, которая могла бы стать серьезным стимулятором национального хозяйственного и научно-технического прогресса в значительной мере отделена от национальной экономики и служит, в первую очередь, эксклюзивному обогащению транснациональных автомобильных компаний.

Не менее четко указанные стратегические установки проявились и в практике создания транснациональным капиталом многочисленных сборочных предприятий («макиладорас») и так называемых экспортных платформ в Мексике, странах Центральной Америки и Карибского бассейна. Правительства государств региона идут на эту форму взаимодействия с иностранным капиталом, потому что она открывает возможности для некоторого увеличения занятости за счет новых рабочих мест, создаваемых на иностранных предприятиях, а также частичного повышения экспортной выручки на базе разницы между стоимостью импорта узлов и компонентов для сборки и стоимостью вывоза готовой продукции. Но основной выигрыш, естественно, достается транснациональному капиталу, который та-

ким путем обеспечивает рост конкурентоспособности выпускаемых изделий, расширение (или как минимум сохранение) своих позиций на мировом рынке и создание важных предпосылок максимизации прибылей. В целом реальная отдача этой формы сотрудничества с иностранным капиталом для национальной экономики латиноамериканских государств оказывается достаточно ограниченной, что вызывает значительное недовольство национальных деловых и политических кругов и жесткую критику с их стороны стратегических установок транснациональных компаний. Однако эта критика, как правило, в значительной мере игнорируется транснациональным капиталом, который продолжает расширять инвестиционную базу, не меняя своих принципиальных подходов к ее формированию. Так, среднегодовой уровень иностранных капиталовложений в 2007—2012 гг. по сравнению с 2000—2006 гг., несмотря на кризисные и посткризисные трудности, увеличился в странах Центральной Америки более чем вдвое (с 3 млрд долл. до 7,2 млрд долл.), а в карибских странах — в 1,8 раза (с 3,6 млрд долл. до 6,8 млрд долл.)³⁰. Несколько иная обстановка складывается в Мексике, где иностранные инвесторы вынуждены маневрировать, идти на частичные уступки национальному капиталу, учитывать достаточно жесткие регламентации государственной политики. Но эти маневры нередко сопровождаются сокращением капиталовложений (в 2012 г., например, они упали по сравнению с уровнем 2010—2011 гг. почти вдвое), что в свою очередь толкает правительственные органы и национальные предприятия на очередные уступки транснациональному капиталу*.

Из сказанного очевидно, что стратегические установки транснационалов далеко не совпадают с национальными интересами латиноамериканских государств. Эти противоречия углубляются на базе ряда новых негативных явлений, возникших как прямой результат экспансионистской деятельности ТНК.

ОБОСТРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

Образование мощной инвестиционной базы привело к скачкообразному росту прибылей транснациональных компаний. Динамику этого процесса раскрывают приводимые ниже данные.

Как видно из таблицы 2, за последнее десятилетие в регионе имел место примерно пятикратный рост доходности прямых иностранных инвестиций. Еще более впечатляющим является сопоставление по некоторым странам современного уровня прибылей с периодом 90-х годов. Так, в Бразилии прибыль иностранных компаний возросла в 9 раз, в Чили — в 10 раз, в Колумбии — в 23 раза, в Перу — в 40 раз. Доходность накопленных инвестиций ввиду быстрого роста последних испытывала определенные колебания, но за период 2000—2012 гг. увеличилась примерно в полтора раза.

* Более подробно о положении «макиладорас» в Мексике см.: А.Н.Б о р о в к о в. «Макиладорас» до и после создания NAFTA. — Латинская Америка, 2013, № 6.

Т а б л и ц а 2

**ПРИБЫЛИ ОТ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В СТРАНАХ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ³¹ (млрд долл.)**

	Годы							
	1990— 2002	2000	2003	2005	2008	2009	2011	2012
Всего	—	23,3	26,2	55,3	97,4	89,6	113,1	105,0
Бразилия	3,7	—	6,0	11,0	28,8	21,0	31,7	—
Чили	1,7	—	4,6	11,4	17,4	14,8	18,1	—
Колумбия	0,6	—	1,5	3,6	8,7	7,7	14,3	—
Перу	0,3	—	1,1	4,0	8,3	8,2	12,8	—
Мексика	3,9	—	4,0	8,1	11,2	8,9	10,1	—
Аргентина	1,8	—	1,6	5,5	7,9	8,4	8,9	—
Венесуэла	1,0	—	1,8	3,9	4,5	2,4	5,8	—

В целом указанный процесс носил всеобщий характер и охватывал практически все страны региона. Характеризуя его динамику, эксперты ЭКЛАК констатируют: «Латинская Америка и Карибы выступают в качестве региона, где за последнее десятилетие прибыльность прямых иностранных инвестиций возросла в наибольшей степени как в абсолютных, так и в относительных показателях. В 1990—2002 гг. доходность иностранных капиталовложений почти удвоилась, а в последующие годы возросла еще в четыре раза... В период 2006—2011 гг. доходы ТНК достигли 92% от суммарного притока иностранного капитала»³².

Рост прибылей имел два ключевых последствия. Первое из них состояло в том, что резко возрос перевод доходов за границу. По ориентировочным оценкам, иностранные компании переводят за границу в последние годы примерно 55% получаемых прибылей. Объемы переводимых финансовых ресурсов за последнее десятилетие примерно утроились — с 20 до 60 млрд долл. Это означало существенную дополнительную нагрузку на платежный баланс. Объем переводимых средств по своим размерам превосходил актив торгового баланса региона (примерно 50 млрд долл.)³³. При этом для некоторых стран характерен значительно более высокий уровень репатриации прибылей (в Аргентине и Колумбии он составляет 70%, в Венесуэле — 60%, во многих карибских странах он находится на уровне 70—80%, что создает дополнительные финансовые проблемы.

Вторым более важным следствием повышения прибылей иностранных компаний явилось масштабное расширение реинвестиций полученных прибылей. Если в начале истекшего десятилетия иностранные компании в Латинской Америке реинвестировали не более 10% получаемой прибыли, то в 2007—2012 гг. средний уровень реинвестирования достигал 43%³⁴. На

этой основе в инвестиционной сфере произошел важный качественный сдвиг: транснациональные компании получили возможность расширять свою инвестиционную базу фактически за счет использования национальных ресурсов латиноамериканских стран. Раскрывая суть этих качественных перемен, аналитики ЭКЛАК пишут: «... экономика региона в ближайшие десятилетия будет существовать в условиях высоких прибылей, приносимых прямыми иностранными инвестициями. Хотя приток иностранного капитала является неустойчивой переменной, накопленный капитал — это постоянно действующий фактор. С учетом возрастающей роли реинвестиций прибылей, даже если Латинская Америка не будет привлекать новых иностранных инвесторов в течение продолжительного периода, накопленный иностранный капитал будет продолжать расти»³⁵.

Важным явлением новейшего периода стал процесс «сырьевизации» латиноамериканской экономики». Это явление было непосредственным результатом форсирования ТНК капиталовложений в добывающую (прежде всего в горнорудную) промышленность. Оно приводило к возрастанию роли сырьевых отраслей в производстве и экспорте и находилось в прямом противоречии с стратегическим курсом стран региона, нацеленным на перестройку традиционной хозяйственной структуры, обеспечение промышленного прогресса, преодоление научно-технической отсталости. Вместе с тем процесс «сырьевизации» усугублял весь комплекс рассмотренных выше экономических проблем и способствовал возникновению некоторых дополнительных хозяйственных трудностей.

Деятельность сырьевых монополий была решающим фактором, определявшим общий рост доходности прямых иностранных инвестиций. Прибыли в горнорудной промышленности (как процент от регионального ВВП) в период 2004—2009 гг. по сравнению с данными за предшествующее десятилетие выросли почти в четыре раза, а в нефтяной промышленности примерно на 60%³⁶. Они далеко опережали по уровню прибылей многие другие отрасли. Разница даже с наиболее прибыльными отраслями, такими, как производство напитков, телекоммуникации, химическая промышленность, нефтехимия, автопром, составляла 2,5—4 раза. Сырьевые монополии играли лидирующую роль и в других процессах — форсированной репатриации прибылей, наращивании их реинвестиций.

Серьезные проблемы в связи с деятельностью сырьевых монополий возникают и на рынке труда. Специальное исследование, подготовленное экспертами ЭКЛАК, показало, что эффективность воздействия на этот рынок различных инвесторов далеко неодинакова. Так, при создании call-центров каждый миллион долларов инвестиций позволяет создать 73 рабочих места; в туристическом бизнесе аналогичные вложения обеспечивают создание шести рабочих мест. Отдача инвестиций в добывающей промышленности в этом плане является минимальной: для создания одного рабочего места требуются вложения в размере 2 млн долл.³⁷. Это подводит аналитиков ЭКЛАК к следующему основополагающему выводу: «... важно учитывать не только объем инвестиций, но и качественную характеристику

инвестиционных проектов и их соответствие потребностям развития стран, ибо даже масштабное присутствие прямых иностранных инвестиций не гарантирует повышения занятости»³⁸.

Расширяющаяся деятельность иностранного капитала в Латинской Америке привносила существенные элементы неустойчивости в хозяйственную жизнь региона. Наиболее отчетливо эта тенденция проявлялась в Мексике, странах Центральной Америки и Карибского бассейна, жестко привязанных к экономике США. Любые колебания конъюнктуры на американском рынке достаточно резко отражаются на состоянии их хозяйства. В период кризиса 2008—2009 гг. именно в этих странах, в первую очередь в Мексике, были наиболее острые трудности. В посткризисный период их хозяйственная эволюция отличается пониженной динамикой, что отражает существенную неустойчивость посткризисной экономической конъюнктуры в США.

Важно и другое. Укрепление позиций транснационального капитала в латиноамериканской экономике означает, что многие ключевые решения, касающиеся судеб ее развития, находятся вне пределов национального контроля. Это явление может достаточно быстро прогрессировать, ибо по имеющимся оценкам масштабы прямых иностранных инвестиций будут в перспективе неуклонно расширяться. По расчетам аналитиков ВБ, в 2030 г. вывоз капитала в форме прямых инвестиций в развивающиеся страны возрастет по умеренному сценарию до 6,2 трлн долл. и до 13 трлн долл. по максимальному сценарию, т.е. увеличится по сравнению с 2010 г. (1,3 трлн долл.) соответственно в пять и десять раз³⁹. Для стран Латинской Америки при сохранении современных пропорций (удельный вес в мировом притоке капитала 12%) это будет означать поступление в 2030 г. иностранного капитала (по максимальному варианту) в размере 1,5 трлн долл., что почти равнозначно общей сумме накопленных сегодня иностранных инвестиций. Такое развитие событий создает предпосылки для дальнейшего стремительного наращивания инвестиционной базы транснационального капитала и соответствующего расширения сферы его контроля в экономике региона.

Таким образом анализ итогов реализации стратегических установок транснационального капитала свидетельствует о том, что эти результаты находятся в остром противоречии с объективными потребностями национального развития латиноамериканских государств. Все это побуждает искать возможности для пересмотра основ взаимодействия с иностранным капиталом.

В ПОИСКАХ НОВЫХ ПОДХОДОВ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

Неудовлетворенность результатами взаимоотношений с транснациональным капиталом не новое явление во внешнеэкономической практике латиноамериканских государств. На предыдущих этапах она выражалась в форме острой критики поведения ТНК в печати, в выступлениях видных политических деятелей и представителей делового мира, в дискуссиях на регулярных сессиях ЭКЛАК при обсуждении документов, подготовленных

этой организацией. Латиноамериканские страны принимали участие в общих акциях развивающихся государств, выступавших в ООН с совместными декларациями, требовавшими ограничить эксплуататорскую практику ТНК.

В современной обстановке в регионе складываются принципиально новые условия, требующие от латиноамериканских стран значительно более решительных и целенаправленных действий. Это определяется прежде всего возрастанием роли прямых иностранных инвестиций в системе внешнеэкономических связей. В 2011 г., например, общий приток иностранного капитала в страны Латинской Америки и Карибского бассейна оценивался в 340 млрд долл., в том числе прямые инвестиции составляли более 150 млрд долл., портфельные инвестиции — около 90 млрд долл. и кредитные ресурсы — примерно 100 млрд долл.⁴⁰. Алисия Барсена, исполнительный секретарь ЭКЛАК, подчеркивая возрастающее значение прямых иностранных капиталовложений, отмечала, что они потенциально могут «цементировать экономические и социальные сдвиги, помогая укреплять структурные изменения и приобщаться к новым наукоемким технологиям...»⁴¹. Инвестиционное сотрудничество становится основным предметом дискуссий на крупнейших международных форумах. На прошедшем в январе 2013 г. саммите Сообщества латино-карибских государств и стран Евросоюза заглавной темой было обсуждение инвестиционных проблем региона.

Не менее важное значение имеет и тот факт, что до сих пор в Латинской Америке отсутствует осознанный и четко сформулированный подход к взаимодействию с иностранным капиталом. До недавнего времени преобладающим ориентиром в этой сфере было представление о том, что иностранные инвестиции автоматически несут с собой положительный эффект для страны-получателя. Отсюда главным становился чисто количественный критерий максимизации привлекаемых капиталовложений, причем любой ценой. В современных условиях на авансцену постепенно выдвигаются качественные критерии оценки иностранных инвестиций с точки зрения их воздействия на прогрессивную трансформацию структуры экономики, возможностей приобщения к научно-техническому прогрессу, повышения производительности труда и конкурентоспособности выпускаемой продукции, расширения занятости, подготовку квалифицированных кадров и поддержку местного предпринимательского сектора.

Наконец, все более серьезное воздействие оказывает и такой фактор, как трансформация некоторых ключевых характеристик иностранных инвестиций. Речь прежде всего идет об исчерпании их реального финансового потенциала, ощутимом снижении их вклада в стабилизацию платежных балансов латиноамериканских стран. Отток капитала в виде репатрируемых прибылей в сочетании с масштабным реинвестированием доходов фактически обнуляет приток новых ресурсов. Многие страны региона, в частности Аргентина, Чили, Перу, превратились в итоге в чистых экспортеров капитала.

Транснациональный капитал фактически все меньше выполняет и функцию стимулятора промышленного прогресса и носителя новых технологий. По мнению специалистов, «в большинстве стран региона нет признаков реального вклада прямых иностранных инвестиций в создание новых передовых промышленных отраслей или высокотехнологичных производств»⁴². В деятельности ТНК роль обрабатывающей промышленности (за исключением Бразилии и Мексики) оказывается ограниченной, а сфера НИОКР в значительной степени блокируется.

Сложившаяся обстановка диктует необходимость глубокой перестройки отношений с иностранным капиталом. Этот процесс пока находится в стартовой фазе и проявляется в форме выдвижения некоторых новых идей и практических предложений, нацеленных на повышение эффективности взаимодействия с транснациональными компаниями. Эксперты ЭКЛАК предложили сконцентрировать часть прибылей ТНК в специально созданном фонде для финансирования производственного развития (создания промышленных мощностей, осуществления разработки инновационных технологий и др.). Одновременно сформулирована идея селективного подхода к инвестиционным проектам ТНК с особым упором на увеличение их вклада в поддержку местного предпринимательства, подготовку квалифицированных национальных кадров, создание подразделений НИОКР и развитие других направлений, отвечающих важным интересам национального развития. К саммиту Сообщества латиноамериканских государств и стран Евросоюза специалисты ЭКЛАК подготовили программу, которая несколько конкретизировала эти общие идеи. Она включала, в частности: расширение торговых соглашений, открывающих возможности для инвестиций в новые наукоемкие отрасли и расширение качественных рабочих мест; стимулирование малых предприятий на основе их подключения к международным производственным комплексам ТНК; интенсификацию инновационного развития в особенности на базе информационно-коммуникационных технологий; развитие социальной инфраструктуры и расширение доступа к базисным услугам в рамках программ развития городов⁴³.

Обращает на себя внимание тот факт, что пока речь не идет о выработке целостной концепции скоординированного подхода латиноамериканских стран к иностранному капиталу. Формулируемые идеи и предложения носят достаточно осторожный и ограниченный характер. Подобная тактика неслучайна. Она определяется большой остротой и сложностью стоящих проблем, чреватых для латиноамериканской стороны далеко идущими последствиями в случае активного противостояния с транснациональным капиталом.

У латиноамериканских стран уже накоплен некоторый небезуспешный опыт борьбы за улучшения условий взаимодействия с иностранными компаниями. В последние годы Венесуэла, Эквадор, Боливия добились ощутимых успехов в перераспределении прибыли в свою пользу в жестком противоборстве с международными нефтяными и горнорудными компаниями. Но издержки этого противоборства оказались также значительными. Они обернулись уходом некоторых иностранных партнеров, резкими

колебаниями притока иностранного капитала и даже его частичным оттоком. В Венесуэле имело место заметное снижение добычи нефти.

Международный капитал располагает немалыми возможностями для противодействия любым попыткам пересмотра основ его инвестиционной деятельности. В его распоряжении — эффективные экономические рычаги давления, прежде всего в виде мощной инвестиционной базы, контроля над жизненно важными хозяйственными отраслями, равно как и различные средства политического и идеологического воздействия. К тому же транснациональные компании активно используют в своих интересах борьбу латиноамериканских стран за привлечение иностранных капиталовложений и их противостояние в этой области со многими конкурентами из других развивающихся регионов. Все это приходится в полной мере учитывать при разработке стратегии и тактики перестройки основополагающих принципов отношений с иностранным капиталом. В то же время серьезным осложняющим фактором является ситуация, складывающаяся на мировом рынке капитала.

Для современного состояния мирового финансового рынка характерна существенная неустойчивость и неопределенность перспектив дальнейшей эволюции. После кризиса 2009 г., когда имели место резкий спад вывоза капитала (примерно на 1/3) и частичное восстановление инвестиционных потоков в последующий период, в 2012 г. произошло новое сокращение зарубежных капиталовложений на 18%⁴⁴. Этот процесс пока не затронул Латинскую Америку. Как отмечалось выше, приток иностранного капитала в регион в 2012 г. вырос и превысил докризисный уровень 2008 г. Но на отдельных важных направлениях застойные явления дают о себе знать весьма отчетливо. Так, заметная пассивность уже довольно длительный период характерна для западноевропейских компаний, которые принадлежат к числу ведущих инвесторов в регионе, хотя общий объем западноевропейских капиталовложений в латиноамериканских странах растет (в течение истекшего десятилетия они примерно удвоились). Особое внимание вкладчики стран Евросоюза сосредотачивают на Китае, регионах Юго-Восточной Азии и Северной Африки. Доля Латинской Америки в вывозе капитала из стран Западной Европы имеет тенденцию к снижению (с 3,3% в 2000—2005 гг. до 2,8% в 2006—2010 гг.)⁴⁵. В 2013 г. все отмеченные явления заметно усугубились. В связи с наметившейся экономической стабилизацией и возобновлением хозяйственного роста в центрах усилился отток капитала из развивающихся стран, в частности из Бразилии, что уже привело к дестабилизации валютных курсов и возникновению некоторых других негативных тенденций.

К сказанному следует добавить, что попытки латиноамериканских стран расширить круг инвесторов и использовать иные методы, обеспечивающие большую свободу маневра на мировом рынке капитала, далеко не всегда дают положительный эффект. Об этом достаточно убедительно говорит опыт сотрудничества с Китаем в новейший период. Латиноамериканские государства весьма рассчитывали на то, что расширение хозяйственных

связей с КНР позволит им оздоровить систему их международных экономических отношений, ослабит монополизм Запада и даст возможность улучшить условия взаимодействия с транснациональным капиталом. Однако, как показал опыт, китайские частные фирмы и государственные предприятия выстраивали и продолжают выстраивать свой подход к инвестиционному сотрудничеству с регионом на тех же принципах, которыми руководствуются международные монополии, действующие в Латинской Америке. Более того, расширение экономических позиций Китая в регионе стало фактором, усугубляющим развитие многих негативных процессов. Так, масштабные закупки Китаем сырьевых и продовольственных товаров, создание инвестиционных и кредитных привязок ряда стран региона к КНР усилили «сырьевизации» латиноамериканского хозяйства, в первую очередь его экспортной отрасли. Стремительная экспансия экспортеров китайской готовой продукции на латиноамериканских рынках сбыта создала серьезную угрозу для национального производства в ряде стран (в частности в Бразилии, Мексике, Аргентине, некоторых государствах Центральной Америки)⁴⁶.

Таким образом, в сфере международного инвестиционного сотрудничества в новейший период наметились некоторые новые важные, но весьма неоднозначные тенденции. Их эволюция носит противоречивый характер и требует от латиноамериканских государств значительной активизации усилий по защите национальных интересов. Эффективное наращивание этих усилий обеспечит продвижение стран региона по пути хозяйственного и социального прогресса.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Подробнее см.: Л.Л.Клочковский. Латинская Америка в современном мире: расстановка основных сил и перспективы развития». — Латинская Америка, 2011, № 11.

² The World Bank. Global Development Horizons Capital for Future: Saving and Investment in an interdependent World. Washington, 2013, p. 1, XI.

³ Ibid., p. 2, 4.

⁴ Ibid., p. XI.

⁵ The World Bank. Global Development Horizons Multipolarity: The New Global Economy. Washington, 2011, p. 40.

⁶ The World Bank Global Development Horizons. Capital for Future, 2013, p. 5.

⁷ CEPAL. Secretaría General Iberoamericana. Espacios Iberoamericanos. La inversión extranjera. Oportunidades para impulsar una relación renovada. Santiago de Chile, 2012, p. 61, 63.

⁸ CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2012, p. 23.

⁹ Ibidem.

¹⁰ CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2011, p. 92.

¹¹ CEPAL. Secretaría General Iberoamericana. La inversión extranjera., 2012, p. 47.

¹² CEPAL. La inversión extranjera., 2011, p. 141.

¹³ CEPAL. Secretaría General Iberoamericana. Espacios Iberoamericanos. La inversión extranjera., 2012, p. 50—51.

¹⁴ Ibid., p. 52.

¹⁵ CEPAL. La inversión extranjera., 2011, p. 95.

¹⁶ Ibid., p. 39.

¹⁷ CEPAL. La inversión extranjera., 2012, p. 39.

¹⁸ Ibid., p. 44.

- ¹⁹ Ibid., p. 45.
- ²⁰ CEPAL. La inversión extranjera..., 2011, p. 93—94.
- ²¹ CEPAL. Secretaria General Iberoamericana. Espacios Iberoamericanos. La inversión extranjera..., 2012, p. 70, 76, 77, 81.
- ²² CEPAL. La inversión extranjera..., 2012, p. 94.
- ²³ CEPAL. Secretaria General Iberoamericana. Espacios Iberoamericanos..., 2012, p. 69.
- ²⁴ CEPAL. La inversión extranjera..., 2012, p. 21.
- ²⁵ The World Bank. Global Development Horizons. Capital for future..., 2013, p. XI.
- ²⁶ CEPAL. La inversión extranjera..., 2012, p. 68.
- ²⁷ Ibid., p. 68.
- ²⁸ CEPAL. La Unión Europea y América Latina y el Caribe: inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental. Santiago de Chile, 2013, p. 32, 33, 34.
- ²⁹ CEPAL. La inversión extranjera..., 2012, p. 23, 40.
- ³⁰ Ibid., p. 23.
- ³¹ Ibid., p. 57, 70.
- ³² Ibid., p. 57.
- ³³ Ibid., p. 67.
- ³⁴ Ibid., p. 60.
- ³⁵ Ibid., p. 69.
- ³⁶ Ibid., p. 75.
- ³⁷ Ibid., p. 50.
- ³⁸ Ibidem.
- ³⁹ The World Bank Global Development Horizons. Capital for Future..., p. 117.
- ⁴⁰ CEPAL. La inversión extranjera..., 2012, p. 63.
- ⁴¹ CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe..., 2012. Op. cit., p. 16.
- ⁴² CEPAL. La inversión extranjera... 2012, p. 53.
- ⁴³ CEPAL. La Unión Europea y América Latina y el Caribe..., p. 15.
- ⁴⁴ CEPAL. La inversión extranjera..., 2012, p. 19.
- ⁴⁵ CEPAL. La Unión Europea y América Latina y el Caribe..., p. 78.
- ⁴⁶ Подробнее см.: Л.Л.Клочковск и й. Латинская Америка: противоречия посткризисного развития. — Латинская Америка, 2012, № 11.