

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОРОЛЕВСТВА ИСПАНИЯ И ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

Семенова Екатерина Николаевна
Старший преподаватель
Дипломатическая академия МИД России

FEATURES OF INVESTMENT COOPERATION BETWEEN THE KINGDOM OF SPAIN AND LATIN AMERICA

Semenova Ekaterina Nikolaevna
Senior lecturer
Diplomatic Academy of Russia's Foreign Ministry

Аннотация. Королевство Испания и Латинская Америка имеют тесные исторически выстроенные культурно-языковые связи. Веками выстраиваемое культурное, экономическое и политическое взаимодействие в настоящее время способствует обоюдному эффективному инвестиционному сотрудничеству, как на межгосударственном, так и корпоративном уровнях.

Abstract. The Kingdom of Spain and Latin America have close historically built cultural and linguistic ties. The centuries-old cultural, economic and political interaction currently promotes mutual effective investment cooperation, both at the interstate and corporate levels.

Ключевые слова: Латинская Америка; Испания; транснациональный бизнес; инвестиционное сотрудничество; культурно-языковой фактор.

Key words: Latin America; Spain; transnational business; investment cooperation; cultural and linguistic factor.

Процесс глобализации, являясь объективной и неизбежной тенденцией развития к настоящему моменту ещё разделенного человечества, выражается в экономической, политической и социокультурной интеграции самостоятельных обществ в единое административно-экономическое и политическое пространство.

Важно заметить, что к текущему моменту глобализация не завершена. По многим параметрам данный процесс протекает в рамках интеграции самостоятельных наций, объединенных едиными цивилизационными особенностями, выступая в качестве прогрессивной регионализации.

Экономически глобализационный процесс в современных условиях рыночных отношений характеризуется централизацией капитала, сосредоточением уже наличествующих ресурсов в руках все меньшего числа компаний. В XX веке данный процесс вышел за рамки отдельно взятых стран и приобрел трансграничный характер. Именно в данный период окончательно формируются транснациональные корпорации (ТНК), ведущие экономическую деятельность на региональном и даже глобальном уровнях.

Важно заметить, что компании, выходя за рамки исходного государства, как правило, начинают свою трансграничную экспансию с государств, общества которых наиболее схожи по своим социокультурным особенностям с исходным обществом, в рамках которого возникла и развивалась компания. Во многом этот шаг является логичным и обоснованным. В силу единых цивилизационных особенностей трансграничным компаниям предоставляется возможность экономического расширения с наименьшими издержками и рисками неприятия продукта компании. Таким образом, одним из первых шагов в развитии ТНК становится её регионализация в рамках исходной цивилизации и только впоследствии расширение в глобальном масштабе.

Целью данной статьи является рассмотрение особенностей инвестиционного взаимодействия Королевства Испания и стран Латинской Америки. Материалом исследования послужили статистические материалы Экономической комиссии ООН по странам Латинской Америки и Карибского бассейна, Министерства промышленности, торговли и туризма Испании, публикации российских и зарубежных исследователей.

Испания и Латинская Америка имеют тесные культурно-цивилизационные связи. Именно в регионе Латинской Америки проживает наибольшее число носителей испанского языка. Так, из 460 миллионов человек, являющихся носителями испанского языка, около 350 миллионов проживает в Латинской Америке. Тесные культурно-языковые связи Латинской Америки и Испании в большинстве своем обусловлены историческими периодами Великих географических открытий (ВГО) и колонизации американских континентов испанскими конкистадорами (Конкиста) с последующей испанской культурно-языковой экспансией среди аборигенов.

К настоящему моменту исторически сложившаяся связь Испании с Латинской Америкой предоставила обоим регионам широкое пространство для расширения транснациональных экономических связей в рамках единого культурно-языкового кластера.

Начиная последней декады XX века, наибольшие трансграничные потоки испанского инвестиционного капитала направлялись именно в страны Латинской Америки. Во многом это связано с тем, что именно в конце XX века, как в Испании, так и в регионе Латинской Америки наблюдались значительные либерально-экономические реформы, сопровождающиеся политикой «открытых дверей» для иностранных капиталовложений. Таким образом, именно испанские капиталовложения составили более 60% от всего объема иностранных инвестиций в латиноамериканский регион. Одновременно на другие государства Европейского союза пришлось лишь 23%, а на такие государства североамериканского континента как Соединенные Штаты Америки и Канада только 9% от общего объема инвестиций в регион Латинской Америки.

Современный испанский международный бизнес представлен такими транснациональными корпорациями как Telefonica, Repsol, Grupo ACS, Iberdrola, Inditex, Naturgy, Endesa, Ferrovial, Gestamp, Acciona, Grupo OHL, Grupo FCC, Abertis, Tecnicas Reunidas, Antolin, Grupo Grifols, Grupo Sacyr, Indra, Nemak, Grupo Ebro.

В соответствии с финансово-экономическим докладом Экономической комиссии Организации Объединенных Наций в общей сложности в страны Латинской Америки с 1992 по 2000 годы было инвестировано более 71,5 миллиардов долларов, источником которых являлись испанские транснациональные корпорации. Наибольший объем инвестиций пришелся на Аргентину и Бразилию, в которых испанские транснациональные корпорации приняли наиболее активное участие. Во много это связано с проводимой в указанных странах в данный период времени приватизации предприятий, некогда находящихся в государственной собственности. Доли в компаниях таких секторов как финансы и средства массовой информации начали принадлежать испанским корпорациям [6].

В то же время, экспансия испанских ТНК не могла пройти без последствий и вызвала в латиноамериканских странах череду протестов и обвинений в попытке «выкачивания» сверхприбыли из американских государств. Феномен засилья испанских ТНК получил неофициальное название «новая конкиста», а испанские ТНК называли «новыми конкистадорами». Недовольство испанским трансграничным бизнесом не раз перерастало в масштабы межгосударственных конфликтов. Тем не менее, власти Испании последовательно и непреклонно отстаивали интересы ТНК, имеющими штаб-квартиры и отчисляющими налоги в испанскую казну.

С 2001 по 2007 годы интерес испанского международного бизнеса к латиноамериканскому региону имел тенденцию к угасанию в связи с возникающими в государствах региона финансово-экономическими трудностями. Таким образом, объемы инвестиций в Латинскую Америку сократились до 16% от общего объема зарубежных инвестиций испанского международного бизнеса. Главными направлениями переориентации зарубежного инвестиционного капитала стали рынки Европы, США и Китая [8].

Очередной виток подъема интереса испанского зарубежного капитала к Латинской Америки имел место с 2008 года и связан с глобальными финансово-экономическими потрясениями, охватившими большую часть государств мира. Главной причиной возврата испанского капитала в Латинскую Америку оказалась ставка ТНК именно на развивающиеся рынки, обладающие широким потенциалом к развитию и расширению. Так, например, одной из наиболее крупных испанских трансграничных корпораций, инвестирующих в латиноамериканский регион, является телекоммуникационная компания «Telefonica», вложившая в Латинскую Америку за весь период своей международной экономической деятельности порядка 100 миллиардов евро. В 2008-2009 гг. почти $\frac{3}{4}$ прибыли корпорации было получено за счет деятельности на зарубежных рынках, а доля прибыли от деятельности в регионе Латинской Америки превысила 40%.

Финансово-ростовщический сектор Латинской Америки также находится под влиянием испанского международного бизнеса. Одним из крупных международных ростовщических организаций является Santander. Более половины от всех активов банка расположены в латиноамериканских странах. Более того, одной лишь испанской Santander принадлежит 1/10 доля всего рынка вкладов, а также кредитов в регионе, а объемы прибыли от деятельности в регионе почти в два раза превысили прибыль от ростовщических операций в развитых странах мира.

Регион	1994	1999	2004	2008	2009	2011	2014	2016	2017	2018
Всего	4 236	41 437	36 897	36 247	19 032	28468	31267	37 552	39 780	32 727
ЕС	1 283	7 889	27 917	17 357	7 591	15153	11043	21 020	23 952	11 619
Северная Америка	213	882	1 554	8 284	5 715	3239	3470	5 595	4 646	9 262
ЛКА	2 520	31 007	6 762	7 512	4 804	8499	13539	11 097	7 254	10 395
Азия и Океания	23	311	198	1 537	388	1101	1007	572	994	664
Африка	12	235	88	1 224	385	342	185	174	81	162
Офшоры	186	1 116	379	335	176	152	2078	89	167	58

Таб. 1. Прямые иностранные инвестиции Испании (1994–2018 гг., млн. евро)

Представляется возможным рассмотреть структуру испанских зарубежных инвестиций в страны Латинской Америки. Наиболее привлекательным направлением для международных капиталовложений в латиноамериканском регионе является Бразилия. По состоянию на 2019 год государство заняло третье место по величине зарубежных инвестиций от общего объема иностранных капиталовложений Испании (7,9% или 40 миллиардов евро). В этой связи стоит заметить, что два наиболее крупных зарубежных инвестиционных направления для испанского капитала стали Соединенные Штаты Америки и Великобритания с долями 14,5% и 20,1% от общего объема иностранных инвестиций Испании [7].

Одним из важных направлений латиноамериканского региона являются так называемые четыре государства Тихоокеанского альянса, к которым относятся такие страны как Мексика, Чили, Перу, а также Колумбия. Указанные государства занимают долю, составляющую 14% от общего объема прямых иностранных инвестиций Испании. Одновременно, данные четыре страны концентрируют более половины всех испанских инвестиций в Латинскую Америку.

Страна	2015	2016	2017	2018
Всего	10 124	10 902	6 479	10 135
Аргентина	237	2 517	367	1 678
Боливия	33	0	2	0
Бразилия	5 809	1 560	1 276	1 932
Чили	913	4 107	365	273
Колумбия	484	513	1 761	364
Коста-Рика	61	34	14	6
Куба	0	10	14	0
Мексика	2 099	1 229	1 886	5 446
Панама	91	27	56	47
Перу	272	400	487	191
Венесуэла	99	483	226	96

Таб. 2. Структура прямых иностранных инвестиций Испании в Латинскую Америку (млн. евро)

Важно заметить, что в своей совокупности испанские ТНК являются эталоном диверсификации международной экономической деятельности. Международный бизнес Испании встроены в такие отрасли как телекоммуникация, энергетика (нефть, газ), строительство и инжиниринг, электроэнергетика, розничная торговля, автомобильная промышленность, химическая промышленность и фармацевтика, микроэлектроника, пищевая промышленность, финансы и ростовщичество [4].

Необходимо отметить и проблемы, с которыми сталкивается испанский транснациональный бизнес в вопросе ведения внешнеэкономической деятельности в Латинской Америке. Главные проблемы связаны в большей степени с такими государствами региона как Венесуэла и Боливия. Одним из ярких примеров является политика Уго Чавеса в отношении банка Santander, в ходе конфликта с которым финансово-ростовщическая организация была вынуждена пойти на уступки правительству и передать под государственный контроль свой филиал в Венесуэле, являвшийся одним из наиболее крупных организаций отрасли, действующих в государстве [1].

Еще одним примером противостояния отдельных стран Латинской Америки влиянию испанского международного бизнеса является политика лидера Боливии Эво Моралеса в отношении иностранного капитала. Принятая в 2009 году обновленная Конституция Боливии серьезно ограничивала деятельность иностранных компаний на территории государства и значительно расширяла права государства на вмешательство в национальную экономику. Данные действия руководства Боливии привели к международному дипломатическому конфликту с Испанией, вставшей на защиту интересов «своих» ТНК, и по итогу которого было принято компромиссное решение [2].

Очередным ударом по испанскому бизнесу в Латинской Америке стала национализация Аргентиной активов испанской нефтегазовой транснациональной корпорации Repsol, располагавшихся на территории государства [3].

Возвращаясь к Боливии, необходимо упомянуть и проведенную Эво Моралесом национализацию активов испанских энергетических международных корпораций Transportadora de Electricidad и Iberdrola.

Формируя вывод в части испанских капиталовложений в Латинскую Америку, необходимо заметить, что современное состояние инвестиционных потоков отражает высокую степень интеграции латиноамериканского региона в трансграничную экономическую деятельность Испании. В связи единством культурных и языковых особенностей двух регионов испанские компании имеют серьезное преимущество в конкурентной борьбе за латиноамериканский рынок. Во многом это связано со способностью испанского бизнеса подстраиваться под меняющуюся конъюнктуру рынка Латинской Америки с минимальными издержками и рисками. В то же время, в силу изменчивости политической направленности некоторых стран Латинской Америки существуют крупные

риски утраты контроля над внешними активами региона и их передачи под контроль национальных правительств иностранных государств.

Необходимо рассмотреть и инвестиционные потоки, исходящие из региона Латинской Америки и направленные в испанское королевство. Важно отметить устойчивую тенденцию к росту объемов прямых иностранных инвестиций из стран латиноамериканского региона в Испанию.

В 2018 году Латинская Америка стала четвертым по объемам зарубежных капиталовложений в Испанию регионом, уступив Соединенным Штатам Америки, Великобритании и Франции. Главным зарубежным инвестором в испанскую экономику традиционно остается Мексика с объемом инвестиций 26,4 миллиардов евро. Вторым по объему инвестиций в Испанию государством Латинской Америки является Венесуэла – 3,5 миллиарда евро, а также Бразилия – 3 миллиарда евро [5].

Год	Общий объём ПИИ, на конец года	Годовой поток ПИИ
2007	13 438	938
2008	21 343	205
2009	17 045	534
2010	24 490	356
2011	25 039	282
2012	23 304	754
2013	28 093	971
2014	34 342	3 227
2015	36 795	1 950
2016	39 490	2 207
2017	...	963
2018	40 517	906

Таб. 3. Прямые иностранные инвестиции Латинской Америки в Испанию (млн. евро)

Латиноамериканский транснациональный бизнес получил неофициальное наименование «мультилатинас» и во многом сформировались из национальных компаний, сумевших успешно противостоять давлению зарубежного транснационального капитала, в том числе испанского, а также перенять опыт экономического оперирования у международного бизнеса и, окрепнув, выйти на латиноамериканский региональный рынок. Наблюдается устойчивая тенденция к завоеванию мультилатинас все более высоких позиций в глобальных рейтингах международных корпораций.

Важно заметить и тот факт, что в течение десяти лет национальному и региональному латиноамериканскому бизнесу удалось укрепиться настолько, что общая доля всех контролируемых активов Латинской Америки неуклонно снижалась. Так, в 1999 году около половины активов находились под контролем иностранного капитала, в то время как в 2007 году данный показатель снизился до 25% [9].

Существует некоторые вызовы для мультилатинас, не позволяющие эффективно выходить им за пределы латиноамериканского региона на глобальные рынки. В первую очередь это постоянно увеличивающаяся емкость рынка, связанная с неуклонным ростом населения в Латинской Америки. Данный факт не является негативным для мультилатинас. Наоборот, расширение рынка открывает большие возможности для развития и расширения. Однако данная тенденция не способствует экспансии мультилатинас на внешние рынки.

Формируя вывод касательно корпоративного взаимовлияния Испании и Латинской Америки, стоит заметить, что испанский капитал занимает важное место в национальных экономиках Латинской Америки. В то же время, национальные и региональный бизнесы латиноамериканского региона не только сумели успешно конкурировать с испанским капиталом, но и переняли бесценный опыт ведения бизнеса, что доказывают последовательно растущие иностранные инвестиции из Латинской Америки в Испанию.

Список литературы

1. Львова А.О., Чуйкова А.В. Влияние географическо-климатических и цивилизационных факторов на экономическое развитие Венесуэлы // Новый мир. Новый язык. Новое мышление. Сб. материалов конференции. 2021. С. 605-615.
2. Мартынов Б.Ф. Боливия: Время левоиндехенистского эксперимента / РАН. ИЛА; М., 2009. 75 с.
3. Яковлев П.П. Аргентинский кризис и интересы европейского бизнеса // Актуальные проблемы Европы / РАН. ИНИОН. М., 2004. № 3. С. 75–100.
4. Яковлев П.П. Испания и Латинская Америка: Роль транснационального бизнеса. Актуальные проблемы Европы. №3. М: 2018, с. 44–62.
5. López-Morales J.S., Vargas-Hernández J.G., Wise J.A. (2014) Emerging Multinationals: Multilatinas. International Journal of Business and Social Research. Vol 4. №4. pp. 150–159.
6. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe / CEPAL. Santiago de Chile, 2001. 189 p.
7. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, DataComex. 1995–2020. URL: [datacomex.comercio.es; DataInvex](http://datacomex.comercio.es/DataInvex). 1995–2017.
8. Noya J. La imagen exterior de España: Nuevos escenarios y viejos problemas / Real Instituto Elcano. Madrid, 2009. 20 p.
9. Tembours M. El viaje de vuelta: La expansión de las empresas latinoamericanas.

References

1. L'vova A.O., Chuykova A.V. Influence of geographic, climate and civilization factors on economic development of Venezuela // Novy mir. Novy yazyk. Novoe myshlenie. Sbornik materialov konferencii. 2021. P. 605-615.
2. Martynov B.F. Bolivia: the time of leftist Indehenist experiment / RAN.ILA. Moscow. 2009. 75 p.
3. Yakovlev P.P. Argentina's crisis and the interests of European business // Aktual'nye problemy Evropy. RAN INION. Moscow. 2004. № 3. P. 75-100.
4. Yakovlev P.P. Spain and Latin America: role of transnational business // Aktual'nye problemy Evropy. RAN INION. Moscow. 2018. № 3. P. 44-62.
5. López-Morales J.S., Vargas-Hernández J.G., Wise J.A. (2014) Emerging Multinationals: Multilatinas. International Journal of Business and Social Research. Vol 4. №4. pp. 150–159.
6. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe / CEPAL. Santiago de Chile, 2001. 189 p.
7. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, DataComex. 1995–2020. URL: [datacomex.comercio.es; DataInvex](http://datacomex.comercio.es/DataInvex). 1995–2017.
8. Noya J. La imagen exterior de España: Nuevos escenarios y viejos problemas / Real Instituto Elcano. Madrid, 2009. 20 p.
9. Tembours M. El viaje de vuelta: La expansión de las empresas latinoamericanas.