

## Факторы роста латиноамериканских инвестиций в экономике Испании в посткризисный период

Исследованы ключевые факторы роста инвестиционной активности латиноамериканских транснациональных корпораций в экономике Испании посткризисного периода. В частности, проведена оценка влияния внутриэкономических реформ данной иберийской страны на потоки латиноамериканских инвестиций. Проанализированы отдельные международные соглашения по вопросам инвестиционного сотрудничества некоторых латиноамериканских стран с Испанией и роль изменения политического ландшафта посткризисной Испании. Кроме того, рассмотрены возможные барьеры на пути инвестиционной экспансии «мультилатинас», к которым прежде всего следует отнести политическую нестабильность региона, непростые условия ведения бизнеса в нем, а также сильную конкуренцию, характерную для испанского рынка. Описаны дальнейшие перспективы инвестиционной экспансии латиноамериканских транснациональных корпораций в экономике Испании.

**Ключевые слова:** *Испания, Латинская Америка, инвестиционное сотрудничество, прямые иностранные инвестиции, «мультилатинас».*

### Введение

В начале XXI в. инвестиционное взаимодействие Испании со странами Латинской Америки характеризуется качественными изменениями. Так, наблюдается сдвиг от модели однонаправленного инвестиционного сотрудничества Испании со странами данного региона к взаимному двустороннему партнерству. Являясь движущей силой латиноамериканских инвестиций, крупные транснациональные корпорации (ТНК) региона активно заявили о себе лишь на рубеже тысячелетий. Наиболее приоритетным направлением их транснационализации являются страны Пиренейского полуострова, в частности Испания. В наши дни значительная часть привлеченных в стра-

---

<sup>1</sup> Царик Евгений Владимирович — студент 3-го курса бакалавриата факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ. E-mail: <evgenytsarik@mail.ru>.

ну инвестиций осуществляют ТНК из Латинской Америки, именуемые в научной литературе «мультилатинас».

Актуальность настоящей статьи обусловливается тем, что в ней анализируются современные тенденции трансформации существующего миропорядка. Инвестиционная активность развивающихся стран растет из года в год, постепенно нивелируя разрыв в исходящих потоках прямых иностранных инвестиций (ПИИ) между развитыми и развивающимися странами. Важно отметить, что в наши дни именно ТНК являются ключевым элементом современного мирового хозяйства. Опыт становления «мультилатинас», а также анализ усиления экспансии их инвестиционной деятельности на испанском рынке имеет непосредственную значимость для ТНК РФ, ориентирующихся на завоевание рынка данного региона.

### **«Мультилатинас» как движущая сила латиноамериканских инвестиций**

В последние десятилетия вектор развития мировой экономики претерпел значительные изменения, начало которым было положено еще во второй половине XX в. Набирающий обороты процесс глобализации, способствовавший значительной либерализации международной торговли, упростил трансграничное перемещение не только товаров и услуг, но и капитала и рабочей силы. Данные обстоятельства привели к значительному изменению в степени значимости таких экономических факторов, как ТНК, способствовали их становлению и процветанию на мировой арене. В 1980-х годах прошлого столетия начался процесс либерализации экономик стран Латино-Карибской Америки, сопровождавшийся соблюдением норм «Вашингтонского консенсуса». С момента поворота большинства стран южноамериканского континента в сторону доктрины неолиберализма в регионе происходит постепенное, но постоянное увеличение объемов привлеченных ПИИ. Например, к 2010 г. доля входящих в регион инвестиций составила 12% мировых [1]. Следует также отметить, что в последнее десятилетие в странах региона наблюдаются значительные улучшения экономических показателей, например ВВП на душу населения (приложение 1), что позволяет задекларировать рост их экономического благосостояния. Совокупность данных факторов — позитивные эффекты от привлеченных ПИИ, перераспределение расклада сил в системе мировой экономики, экономическое развитие региона — позволяет говорить о «трансграничном рывке латиноамериканского бизнеса» [2].

Появление самого термина «мультилатинас» датируется 1996 г. В статье, опубликованной экономическим журналом «*América Economía*», под ним понимаются компании латиноамериканских стран, начавшие вести свой бизнес на территории соседей по континенту [3]. В дальнейшем географический охват деятельности латиноамериканских ТНК значительно расши-

рялся. Так, к 2016 г. экспансия «мультилатинас» распространилась на все существующие континенты, включая Африку и страны Океании. Однако большая часть (примерно половина) этих корпораций до сих пор ведет свою деятельность исключительно в странах Латино-Карибской Америки (рис. 1). Европейское направление также имеет немалое значение для расширения латиноамериканских ТНК. Так, порядка 13% «мультилатинас» присутствуют на европейском рынке, в первую очередь акцентируя свое внимание на Испании и Португалии. Располагаясь в этих странах, они овладевают всеми преимуществами общего рынка ЕС, значительно сокращая транзакционные издержки.

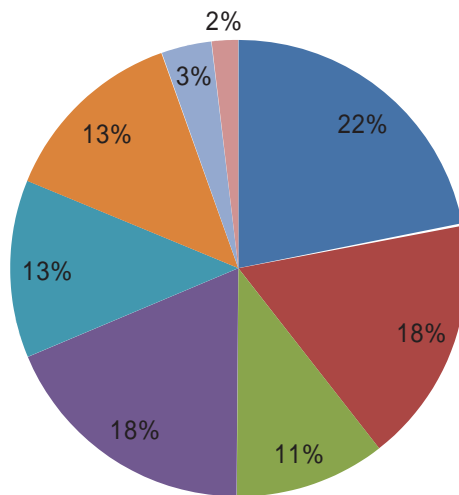


Рис. 1. Географическая структура инвестиций латиноамериканских ТНК в 2016 г.: ■Испаноязычная Южная Америка; ■Бразилия; ■Центральная Америка и страны Карибского бассейна; ■США и Канада; ■Европа; ■Азия; ■Африка; ■Океания

Источник: рассчитано автором по [4].

На сегодняшний день костяк латиноамериканских ТНК составляют предприятия из Мексики, Аргентины, Чили, Бразилии и Колумбии. Так, в 2010 г. на долю этих стран приходилось 97% крупных ТНК региона, а суммарный вклад Мексики и Бразилии в экспорт латиноамериканского капитала составил около 68% [2]. Свой вклад в расширение латиноамериканского бизнеса, пусть и в меньшей степени, вносят Перу и Венесуэла. Кроме того, наблюдается увеличение инвестиционной активности некоторых корпораций Центральной Америки, в первую очередь из Панамы. Следует отметить, как и в большинстве случаев становления и расширения транснациональных предприятий, первые «мультилатинас» возникли в связи с экспансией горнодобывающих предприятий. Однако в наше время область их деятельности распространяется как на нефтегазовую, обрабатывающую, металлургическую и пищевую отрасли, так и на сферу услуг, телекоммуникаций, авиаперевозок и др. (табл. 1).

Таблица 1

## Рейтинг 30 наиболее влиятельных «мультилатинас» в 2016 г.

Позиция	Компания	Страна	Отрасль	Продажи, млн долл. США
1	Mexichem	Мексика	Нефтегазовая	5 708,0
2	Cemex	Мексика	Цементная	13 050,1
3	LATAM	Чили/Бразилия	Авиаперевозки	9 713,0
4	Grupo JBS	Бразилия	Пищевая	45 707,3
5	Gruma	Мексика	Пищевая	3 369,1
6	Avianca-TACA	Колумбия/ Сальвадор	Авиаперевозки	4 361,3
7	Sigma	Мексика	Пищевая	5 409,1
8	Arcos Dorados	Аргентина	Досуг и развлечения	2 930,4
9	AJE Group	Перу	Напитки	1 550,0
10	América Móvil	Мексика	Телекоммуникации	51 694,7
11	Tenaris	Аргентина	Металлургия	7 100,8
12	Grupo ALFA	Мексика	Конгломерат	14 932,3
13	Grupo BIMBO	Мексика	Пищевая	12 671,2
14	Ternium	Аргентина	Металлургия	7 877,4
15	Nemak	Мексика	Автомобилестроение	4 098,2
16	Embotelladora Andina	Чили	Напитки	2 646,8
17	Masisa	Чили	Деревообработка	1 052,6
18	ISA	Колумбия	Электроэнергетика	1 640,0
19	Gerdau	Бразилия	Металлургия	12 227,1
20	Sonda	Чили	Технологическая	1 256,3
21	Copa Airlines	Панама	Авиаперевозки	2 250,1
22	Marfrig	Бразилия	Пищевая	5 300,3
23	Sigdo Koppers	Чили	Строительство	2 414,5
24	AmBev	Бразилия	Напитки	13 107,8
25	Cencosud	Чили	Торговля	15 495,9
26	Globant	Аргентина	Технологическая	253,8
27	Tech Pack	Чили	Обрабатывающая	376,1
28	Coca-Cola FEMSA	Мексика	Напитки	8 807,9
29	Grupo SURA	Колумбия	Финансовая	4 430,0
30	Viña Concha y Toro	Чили	Напитки	896,9

Источник: [4].

Необходимо также отметить вхождение некоторых латиноамериканских ТНК в международные рейтинги крупнейших компаний мира. Например, согласно аналитическому докладу ЮНКТАД за 2016 г., в список 100 крупнейших нефинансовых корпораций мира вошли два предприятия из данного региона: мексиканский телекоммуникационный холдинг *América Móvil SAB de CV* расположился на 96-й позиции, а бразильская горнодобывающая компания *Vale SA* заняла 98-ю строчку. Активы этих предприятий за 2015 г. составили 74,6 и 87,26 млрд долл. соответственно. Кроме того, в аналогичном рейтинге для нефинансовых корпораций из развивающихся и переходных экономик помимо *América Móvil SAB de CV* и *Vale SA* представлены еще семь ТНК из Мексики и Бразилии [1].

## Латиноамериканские инвестиции в экономике Испании

После окончания режима диктатуры генерала Ф. Франко и следовавшим за этим принятием Конституции 1978 г. Испания становится на путь европейской интеграции. В 1986 г. страна присоединилась к Европейскому экономическому сообществу, что, с одной стороны, придало дополнительный импульс процессам либерализации и дерегулирования национальной экономической системы, а с другой — внесло значимый вклад в экономическое развитие страны в целом [5]. Именно с этого времени в страну начинают поступать значительные потоки ПИИ, имеющих (за исключением нестабильных кризисных периодов) тенденцию к увеличению (рис. 2). В 2015 г. Испания заняла 12-е место среди стран — реципиентов ПИИ. Это говорит о том, что многие ТНК находят испанский рынок крайне привлекательным для инвестирования по многим причинам:

- географическое расположение страны;
- довольно мягкое законодательство, стимулирующее развитие бизнеса;
- весьма емкий внутренний рынок, притягивающий иностранные вложения;
- многочисленные двусторонние соглашения о взаимном поощрении и защите инвестиций, подписанные испанским правительством со многими странами мира.

Совокупность вышеперечисленных факторов позволяет охарактеризовать Испанию как активного реципиента ПИИ, чья географическая структура варьируется от стран западной и восточной Европы до арабских стран, а также стран — представителей обоих американских континентов (приложение 2).

Говоря о секторальной структуре инвестиций, поступающих в Испанию, прежде всего следует отметить сектор обрабатывающей промышленности, на который пришлось порядка 6,5% инвестиций в 2015 г. Ключевыми также являются строительство и деятельность в сфере недвижимости, чей совокупный вклад в структуру привлеченных ПИИ составил примерно 35%. Кроме того, надо выделить такие сферы, как торговля и поставки электроэнергии, финансовые услуги. Подробная схема структуры ПИИ Испании за 2015 г. представлена в приложении 3.

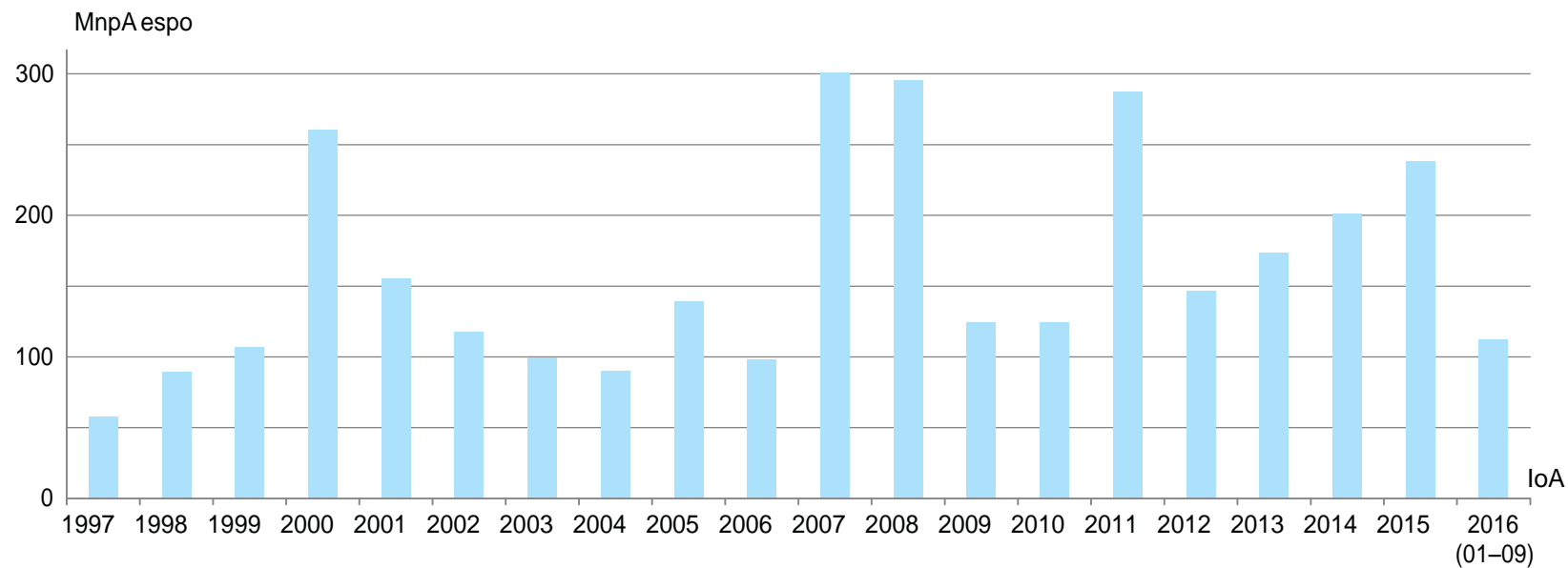


Рис. 2. Изменение потоков ПИИ в экономике Испании

Источник: рассчитано автором по [6].

Отметим, что Испания исторически имеет довольно тесное инвестиционное сотрудничество со странами латиноамериканского региона. Однако до недавнего времени это сотрудничество носило, скорее, односторонний характер: Испания как мощная и развитая экономика выступала «покровителем» латиноамериканского региона, инвестируя в его страны; ответное инвестирование было несопоставимо мало или и вовсе отсутствовало. Тем не менее в посткризисный период наблюдается резкое увеличение объема ПИИ, поступающих в Испанию из латиноамериканского региона (рис. 3). Так, с 2010 по 2015 г. объем инвестиций, осуществленных «мультилатинас» на испанском рынке, превысил 8 млрд долл. Более того, необходимо обратить внимание на значительное увеличение доли латиноамериканских инвестиций в общей структуре привлеченных ПИИ. Еще в первые годы нового тысячелетия эта доля не превышала и 1%, а подавляющее большинство входящих инвестиций испанской экономики представляли собой инвестиции из стран — членов Европейского Союза. Однако с 2009 г. объемы латиноамериканских инвестиций на испанском рынке начинали расти, что повлекло увеличение их доли в общем объеме инвестиций, привлеченных испанской экономикой. В результате в 2014 г. были достигнуты 15,2% (рис. 4).

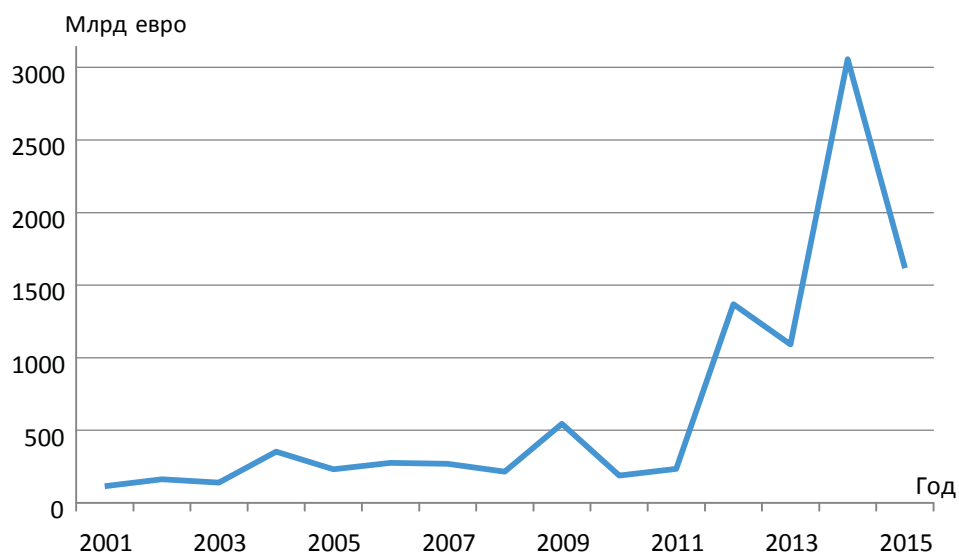


Рис. 3. Потоки латиноамериканских инвестиций в экономике Испании

Источник: рассчитано автором по [6].

Анализируя географическую структуру инвестиций «мультилатинас», осуществленных в экономику Испании в посткризисный период, повторим, что наибольшая инвестиционная активность наблюдается со стороны ТНК из Мексики, Бразилии, Колумбии и Чили. С 2010 по 2015 г. порядка 90% всех латиноамериканских инвестиций в экономику Испании было осуществлено компаниями из названных стран. При этом абсолютным лидером на испанском рынке являются «мультилатинас» из Мексики. В рассматриваемый период

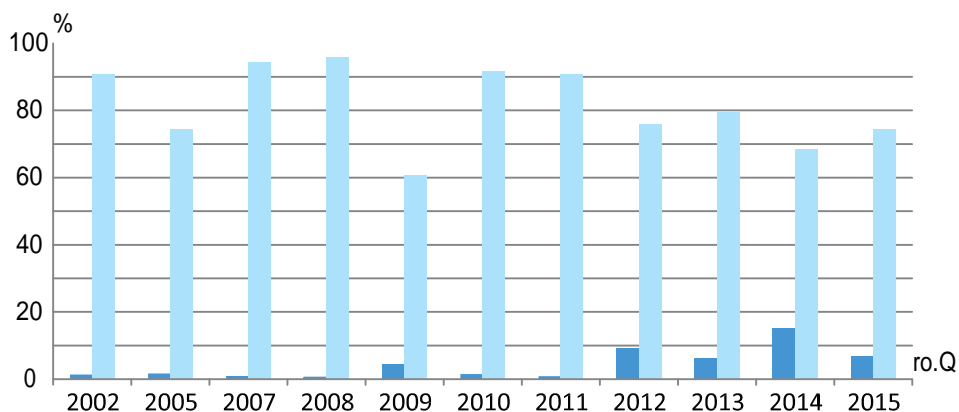


Рис. 4. Сравнение доли латиноамериканских инвестиций с долей инвестиций Европейского союза, в общем объеме привлеченных ПИИ в экономике Испании, %:  
 ■ доля латиноамериканских инвестиций; ■ доля инвестиций ЕС

Источник: рассчитано автором по [6].

мексиканские инвестиции составили примерно 60% всех латиноамериканских инвестиций в Испанию. Крупные мексиканские фирмы прочно обосновались на испанском рынке. Об этом говорит и тот факт, что с 2010 г. росли как мексиканские инвестиции в экономику Испании, так и доля ПИИ, приходящихся на рынок данной страны, в общем объеме мексиканских инвестиций. Например, в 2015 г. в Испанию было направлено порядка 9% всех инвестиций, осуществленных Мексикой в этом году, а в 2014 г. ее доля и вовсе достигла рекордных 18%. На долю бразильских, чилийских и колумбийских ТНК пришлось около трети латиноамериканских инвестиций, осуществленных в испанскую экономику в посткризисный период. При этом наибольший вклад внесли компании из Бразилии.

В общем в посткризисный период в Испанию было направлено приблизительно 17% общего объема ПИИ, осуществленных «мультилатинас» за рубежом. Традиционным способом проникновения латиноамериканских компаний на рынок Испании является использование процессов слияния и поглощения. Среди наиболее ярких примеров «покупок» «мультилатинас» в Испании следует отметить приобретение в 2013 г. мексиканским промышленным конгломератом *Alfa* 45% акций испанской фирмы *Campofrío Food Group*, являющейся национальным лидером в производстве колбасных изделий. Сумма сделки составила 309 млн долл. В 2014 г. *Alfa* приобрела еще 19% акций *Campofrío Food Group*, а в 2015 г. выкупила оставшиеся 37% акций предприятия у китайской фирмы *Shuanghui*, превратившись, таким образом, в единственного полноценного владельца *Campofrío Food Group*.

Отметим, что бразильские предприятия вовлечены в инвестирование в энергетический сектор испанской экономики, а ТНК из Колумбии и Чили предпочитают инвестировать в финансовый сектор испанской экономики.



Несмотря на то что процессы слияния и поглощения — самые распространенные формы проникновения «мультилатинас» на испанский рынок, наблюдаются и другие стратегии, осуществляемые латиноамериканскими предприятиями. Так, с 2003 г. «мультилатинас» осуществили в Испании 114 «greenfield» проектов, инвестируя в строительство фабрик и заводов «с нуля». Надо отметить, что обычно инвестиции в такие проекты реализуются менее крупными компаниями из стран латиноамериканского региона [5].

## Особенности инвестиционного климата Испании с точки зрения «мультилатинас»

Значительному увеличению латиноамериканских инвестиций в посткризисной экономике Испании способствовало множество факторов, которое можно разбить на две принципиальные группы. С одной стороны, это притягивающие факторы: усиление привлекательности испанского рынка, которые связаны с экономическими реформами, проводимыми правительством Народной Партии во главе с Мариано Рахойем. С другой стороны, факторы, вынуждающие латиноамериканские корпорации выходить за рамки домашних рынков, т. е. выталкивающие факторы.

Начнем рассмотрение именно с выталкивающих факторов, способствующих транснационализации латиноамериканских корпораций. В первую очередь следует обратить внимание на характеристики рынков латиноамериканских стран. Особенность региона — его привлекательность для зарубежных инвесторов (рис. 6). Так, с 2006 по 2015 г. доля ПИИ, приходящихся на страны Латинской Америки, варьировалась от 10 до 16% в общем объеме мировых

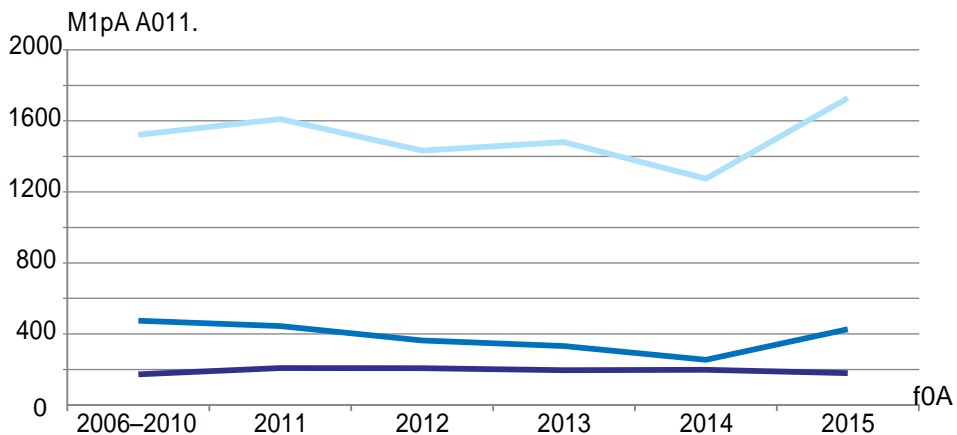


Рис. 5. Притоки ПИИ в мире, странах Латинской Америки и Евросоюзе в посткризисный период, млрд долл.:

— всего в мире; — Евросоюз; — страны Латинской Америки

Источник: рассчитано автором по [9].

инвестиций, а абсолютные значения почти не менялись из года в год, зафиксировавшись в районе 200 млрд долл. Как следствие крупных зарубежных капиталовложений на национальных рынках латиноамериканских стран возникает довольно высокая конкуренция, зачастую непосильная для национальных фирм. Именно это усиление конкуренции на домашних рынках считается одним из основных факторов начала инвестиционной экспансии «мультилатинас» [7]. Помимо высокой конкуренции со стороны зарубежных предприятий, важным фактором, стимулирующим инвестиционную деятельность ТНК региона, является узость собственных внутренних рынков. Проникновение на зарубежные рынки становится практически безальтернативным условием успешного существования «мультилатинас», поскольку они не имеют возможности полноценно использовать свой производственный потенциал в стране происхождения. Среди прочих выталкивающих факторов немаловажным считается риск политико-экономической нестабильности, присущий региону. Наиболее всего риски связаны с нестабильными курсами валют и менее выгодными кредитными ставками [8].

Теперь проанализируем факторы, притягивающие инвестиции из Латинской Америки именно в Испанию. Во-первых, правительством Рахойя было проведено санирование финансового сектора испанской экономики. С 2009 г. правительство предоставляло финансовым организациям существенную помощь (выдача кредитов, закупки активов и др.), размер которой превысил 200 млрд евро. Более того, была проведена реформа, главными задачами которой стали обеспечение устойчивости и платежеспособности банков, облегчение их доступа на международные денежные рынки, а также стимулирование роста кредитных потоков, направляемых в реальный сектор экономики [10]. В результате оздоровления финансовый сектор испанской экономики стал привлекательным для многих финансовых групп по всему миру, в частности, для некоторых крупных чилийских и колумбийских корпораций, таких как Grupo Aval, Corpbanca и др. Во-вторых, Испания заключила соглашения об избежании двойного налогообложения со многими крупнейшими странами Латинской Америки, например с Бразилией, Мексикой, Чили, Аргентиной и др. (приложение 4). Эти соглашения позволяют компаниям, не реципиентам Испании, платить налоги лишь один раз — в стране происхождения, что значительно стимулирует инвестиционную активность латиноамериканских ТНК, повышая привлекательность именно испанского рынка. В-третьих, правительством Испании подписаны двусторонние соглашения по взаимному продвижению и защите инвестиционной деятельности со многими странами Латинской Америки (приложение 5). Согласно этим соглашениям, каждая из договаривающихся сторон признает инвестиции другой стороны в соответствии с действующим на территории данной страны законодательством. Кроме этого, с целью стимулирования инвестиционных потоков договаривающиеся стороны обязуются обмениваться информацией и содействовать пониманию условий и возможностей для инвестирования на территориях своих стран. Важно отметить, что соглашение по взаимному продвижению и защите инвестиционной деятельности

между Испанией и Мексикой — крупнейшим латиноамериканским инвестором данной иберийской страны — было подписано в середине 2008 г., что в скором времени способствовало резкому увеличению инвестиционных потоков из Мексики. Аналогично наблюдается значительное увеличение ПИИ из Колумбии, соглашение с которой вступило в силу в конце 2007 г.

## Барьеры для латиноамериканских инвестиций в экономике Испании

Как отмечалось, процессы транснационализации компаний латиноамериканского региона начались относительно недавно вследствие высокого уровня закрытости национальных экономик латиноамериканских стран, вплоть до конца прошлого тысячелетия. Несмотря на проведенные экономико-политические реформы, направленные на либерализацию экономик стран региона и полноценное их включение в мировую экономику, лишь немногие латиноамериканские страны имеют значимый накопленный капитал за рубежом. Наибольшая часть стран региона по-прежнему активно выступает лишь в роли реципиентов зарубежных инвестиций. В то же время в последние годы прослеживается тенденция снижения инвестиционной активности латиноамериканских стран (рис. 7). Для анализа перспектив инвестиционной деятельности латиноамериканских ТНК на испанском рынке необходимо выявить препятствия, сдерживающие их расширения.

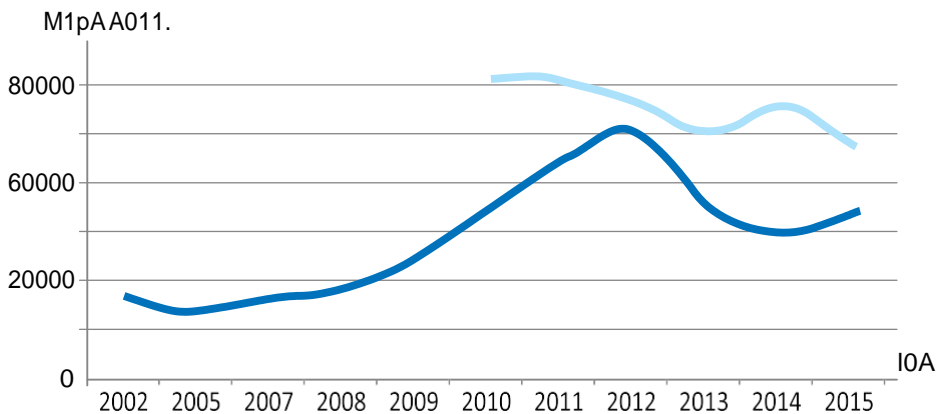


Рис. 6. Исходящие потоки ПИИ из Латино-Карибского региона за 2005–2015 гг., млн долл.: Латинская Америка в целом; Латинская Америка, исключая Бразилию

Источник: [9].

Можно выделить две группы факторов, стопорящих процесс проникновения латиноамериканских ТНК на испанский рынок. С одной стороны, это внутренние факторы: экономико-политические вызовы в латиноамериканском регионе. С другой стороны, внешние: барьеры, возникающие при попытке активизировать инвестиционную деятельность в Испании.

Несмотря на то что испанская экономика довольно открыта для иностранных инвесторов из латиноамериканского региона, перед «мультилатинас» встают барьеры, сдерживающие их инвестиционную активность. Одним негативным фактором является географическая удаленность Испании. До сих пор примерно половина инвестиций «мультилатинас» приходится на страны латиноамериканского региона. Исходя из того, что страна отделена от Южно-Американского континента северной частью Атлантического океана, инвестирование в Испанию несет в себе определенные управленческие риски, тормозящие потоки инвестиций. Другим сдерживающим фактором выступает высокий уровень конкуренции, присущий испанскому рынку. В Испании ведут экономическую деятельность многие крупные европейские и азиатские корпорации. Кроме того, существуют исторически тесные экономические связи страны с арабским миром. В связи с этим относительно молодым латиноамериканским ТНК непросто конкурировать с мощной когортой более опытных и развитых предприятий евразийского континента [11].

Однако помимо преодоления барьеров, связанных с особенностями испанского рынка, на пути экспансии латиноамериканских фирм встает череда внутренних экономико-политических вызовов. Прежде всего следует назвать политическую нестабильность, свойственную странам латиноамериканского региона в течение всего прошлого столетия: военные перевороты, импичменты и кризисы доверия, радикальная смена политического курса — все это тормозило расширение и развитие бизнеса в регионе. Скорее всего, именно политической нестабильностью объясняется то, что даже крупные латиноамериканские предприятия долгое время ограничивали свои международные экономические операции лишь экспортом товаров и услуг, не решаясь организовывать свое производство за рубежом. Например, крупнейший мексиканский производитель цемента СЕМЕХ был основан в начале XX в., а впервые инвестировал за рубеж лишь в середине 1980-х годов; или мексиканский конгломерат *Grupo Alfa*, основанный в конце XIX в., но осуществивший первые ПИИ лишь на рубеже тысячелетий. В целом период от создания мексиканских, колумбийских, бразильских и чилийских компаний до первого осуществления ими прямых инвестиций за рубеж занимал чуть меньше, чем полвека [Ibid.].

Следует отметить, что Латинская Америка исторически считается далеко не самым благоприятным регионом для ведения бизнеса. Большинству стран региона присущи проблемы бюрократии и коррупции, а также низкие кредитные рейтинги, тормозящие процесс развития бизнеса (табл. 2). Такие крупные экономики латиноамериканского региона, как Бразилия и Аргентина, занимают очень низкие позиции в рейтинге легкости ведения бизнеса, составленного экспертной группой Всемирного банка. Позиции Колумбии и Мексики по данному индексу значительно лучше, но тем не менее, согласно данным международной неправительственной организации *Transparency International*, для них характерен высокий уровень коррупции. Чили — единственная страна региона с относительно неплохим кредитным

рейтингом, а также низким уровнем восприятия коррупции и средним показателем по легкости ведения бизнеса. Возможно именно поэтому в последние годы наблюдается существенное усиление экспансии ТНК из этой латиноамериканской страны.

*Таблица 2*

**Сравнение крупнейших латиноамериканских стран-инвесторов в испанскую посткризисную экономику по некоторым индексам**

Страна	Позиция, занимаемая по индексам за 2016 г.		
	Легкость ведения бизнеса	Восприятие коррупции	S&P 500
Бразилия	123	79	BB
Мексика	47	123	BBB
Чили	57	24	AA-
Колумбия	53	90	BBB+
Аргентина	116	95	B-
Уругвай	90	21	BBB

*Источник:* рассчитано автором по [12–14].

Существенным барьером для ведения инвестиционной деятельности «мультилатинас» является отсутствие развитых информационных центров, предоставляющих компаниям экономическо-статистическую информацию. В Испании, например, эту роль взял на себя Испанский институт международной торговли — орган, предоставляющий компаниям всю необходимую информацию об иностранных рынках, их характеристиках и особенностях ведения бизнеса на них, а также о ключевых конкурентах [15]. В латиноамериканском регионе аналогичный орган отсутствует, как отсутствует и профессиональный сбор статистики о деятельности ТНК, что затрудняет экономический анализ и принятие решений о целесообразности инвестирования [16].

**Перспективы латиноамериканских ТНК на испанском рынке**

Таким образом, помимо факторов, активно стимулирующих латиноамериканские предприятия инвестировать в экономику Испании, на пути расширения «мультилатинас» на данном рынке существует много внутренних и внешних преград. Тем не менее перспективы расширения деятельности «мультилатинас» на современном этапе также выглядят довольно благоприятно. «Последнее связано не только с улучшением экономического положения этой иберийской страны, но и с активизацией политики Испании по привлечению иностранных инвестиций в национальную экономику, а также с политикой латиноамериканских стран, поддерживающих процесс интернационализации своих компаний» [17]. Наглядным примером явля-

ется Государственная мексиканская программа по стимулированию интернационализации мексиканских компаний — *ProMéxico*. Целью данной программы является поддержка мексиканских предприятий по отдельным направлениям, среди которых:

- создание совместного предприятия с иностранной компанией;
- слияние и поглощение с иностранными фирмами;
- строительство и эксплуатация производственных помещений за рубежом.

Для этих целей в 2007 г. указом президента был создан особый орган — подразделение секретариата мексиканской экономики. Действуя в форме трастового фонда, *ProMéxico* значительным образом способствовала экспансии мексиканских фирм на испанский рынок [18]. Учитывая тот факт, что изначальный срок функционирования данной программы был заложен в 50 лет, следует ожидать, что и в дальнейшем она будет позитивно сказываться на мексиканских инвестициях как в целом, так в экономику Испании в частности.

Не последнюю роль для перспектив латиноамериканских корпораций на испанском рынке играет также и политический фактор. С одной стороны, в политическом ландшафте страны наблюдаются определенные сдвиги. Так, умеренно настроенные Испанская социалистическая рабочая партия и Народная партия, делящие политическую власть более 30 лет, сдают свои позиции перед молодыми левыми движениями, возглавляемыми харизматичными прогрессивными лидерами, что позитивно влияет на перспективы латиноамериканского экономического присутствия. С другой стороны, в правительстве Рахоя наблюдается переориентирование на обоюдное сотрудничество со странами Латинской Америки. Например, можно выделить состоявшуюся в апреле 2015 г. в Мадриде встречу председателя испанского правительства с вице-президентом Бразилии Мишелом Темером. По результатам переговоров «было достигнуто межправительственное соглашение, предусматривающее удвоение объема испанско-бразильского товарооборота и взаимных инвестиций к 2025 г.» [10].

О благоприятной среде испанского рынка как плацдарма для экспансии «мультилатинас» свидетельствует и риторика, относительно их перспектив в профессионально-экономических кругах. Многие уважаемые экономисты, как и солидные представители крупных деловых структур, регулярно подчеркивают возросшую активность «мультилатинас» на испанском рынке, отмечают широкое поле для еще нереализованных возможностей. Например, на 23-м иберо-американском саммите известный испано-уругвайский экономист Энрики Валентин Иглесиас выступил со вступительной речью, в которой отметил высокую конкурентоспособность латиноамериканских ТНК, а также призвал правительства Испании и Португалии усилить экономическое сотрудничество с латиноамериканским регионом [3]. В то же время желание освоить испанский рынок присуще многим латиноамериканским фирмам. Например, Адриана Киснерос, вице-президент крупнейшего



венесуэльского конгломерата в сфере телевидения и средств массовой информации *Organización Cisneros S. A.*, заявила в интервью испанской газете *El País* о намерении данного предприятия выйти на испанский рынок [19].

## Заключение

Движущей силой латиноамериканской инвестиционной деятельности по праву являются крупные ТНК, сформировавшиеся в регионе еще в XX в., но активно включившиеся в процессы инвестирования за рубеж лишь на границе тысячелетий.

С последней четверти XX в., после окончания режима Франко и установления курса страны на евроинтеграцию Испания традиционно является одной из стран-лидеров по количеству входящих потоков ПИИ. При этом объем и доля инвестиций, осуществленных «мультилатинас», значительно увеличились именно в посткризисный период. Излюбленная стратегия проникновения «мультилатинас» на испанский рынок — осуществление слияния и поглощения. Латиноамериканские корпорации также активно вовлечены в инвестирование в «*greenfield*» проекты испанской экономики посткризисного периода.

Следует отметить, что несмотря на небольшое ослабление инвестиционной активности латиноамериканских стран в целом, наблюдаемое в последние годы, их инвестиции в Испанию лишь набирали обороты в посткризисный период. Этому способствовали многие экономические и политические факторы, а именно: реформирование финансового сектора испанской экономики, сдвиги в политическом ландшафте страны, а также политика государства по привлечению иностранных инвесторов, заключаемая в подписании соглашений об избежании двойного налогообложения и стимулировании инвестиционной деятельности с целым рядом латиноамериканских стран. Кроме того, значительную роль сыграли внутренние факторы, способствующие интернационализации «мультилатинас». С одной стороны, благодаря обильным потокам поступающих в регион зарубежных инвестиций, латиноамериканские компании достаточно окрепли для того, чтобы совершить «транснациональный рывок». С другой стороны, высокая конкуренция и ощутимая узость внутренних рынков стимулировали перенос производственных мощностей за рубеж.

В завершение можно сказать, что, несмотря на имеющиеся преграды на пути латиноамериканской экономической экспансии в Испании, ТНК региона уже прочно закрепились на испанском рынке и имеют хорошие перспективы для дальнейшего расширения. Становится очевидно, что в посткризисный период в инвестиционных взаимодействиях Испании со странами Латинской Америки происходят качественные изменения, позволяющие говорить о переходе от однонаправленной инвестиционной модели к обоюдному инвестиционному сотрудничеству.

## Источники

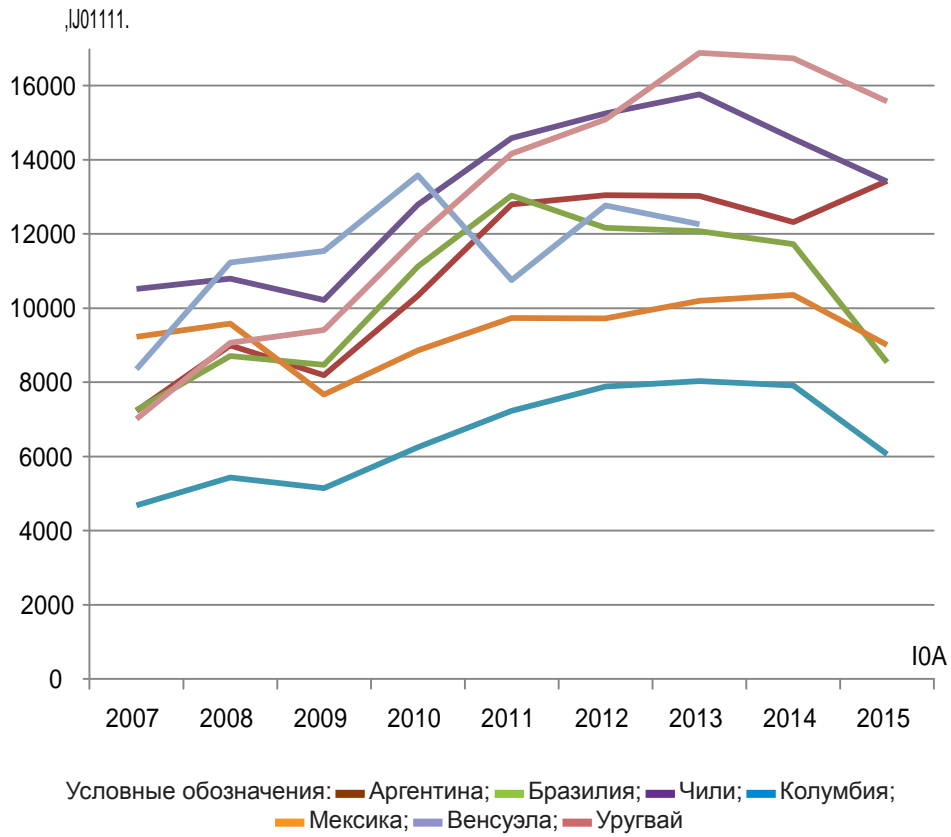
- [1] UNCTAD. World Investment Report 2016: Investor nationality: Policy challenges. New York; Geneva, 2016.
- [2] *Яковлев П.П.* «Мультилатинас»: трансграничный рывок латиноамериканского бизнеса // Латинская Америка. 2013. № 6.
- [3] Casilda Ramón Las multilatinas, informe especial. Madrid: Llorente & Cuenca, 2015.
- [4] AméricaEconomía, Ranking de las 100 Multilatinas, 2016. URL: <<http://rankings.americaeconomia.com>>.
- [5] *Sidorenko T.V.* Inversión extranjera directa en La España postcrisis // Iberoamérica. 2016. No. 2.
- [6] Flujos de inversiones exteriores directas, 2015. Madrid: Dirección general de comercio internacional e inversiones, 2016.
- [7] *Santiso J.* La emergencia de las multilatinas // Revista de la CEPAL. 2008. No. 95.
- [8] *Castro Olaya J., Jaller Cuéter I.* Internationalization patterns of multilatinas // AD-minister. 2012. No. 21.
- [9] ECLAC. Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2015. Santiago. 2016.
- [10] *Яковлев П.П.* Испания: посткризисная модель развития // Мировая экономика и международные отношения. 2015. No. 10.
- [11] *Finchelstein D.* Different states, different internationalizations: a comparative analysis of the process of firms' internationalization in Latin America. 28th Lasa International Congress, Rio de Janeiro, June 2009.
- [12] Transparency International Corruption Perceptions Index 2016. URL: <[www.transparency.org/cpi](http://www.transparency.org/cpi)>.
- [13] World Development Indicators, GDP (current US\$). URL: <<http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>>.
- [14] S&P Global Ratings. URL: <<https://www.standardandpoors.com/>>.
- [15] Официальный сайт Института международной торговли Испании. URL: <[www.icex.es](http://www.icex.es)>.



- [16] *Durnev A.* Comment: Do we need a new theory to explain emerging market multinational enterprises? // Foreign Direct Investments from Emerging Markets. Palgrave Macmillan US, 2010.
- [17] *Сидоренко Т.В.* Инвестиционное сотрудничество Испании со странами Латинской Америки // Международная экономика, 2015. № 9.
- [18] Официальный сайт правительства Мексики. URL: <<http://www.gob.mx/promexico>>.
- [19] *Canovas J. E.* Entrevista: Adriana Cisneros | Vicepresidenta de la Organización Cisneros «La tecnología es el mejor aliado de la democracia» // El País. URL: <[http://elpais.com/diario/2011/09/11/negocio/1315746207\\_850215.html](http://elpais.com/diario/2011/09/11/negocio/1315746207_850215.html)>.
- [20] Официальный сайт Министерства финансов и государственной администрации Испании. URL: <<http://www.minhfp.gob.es/>>.

Приложение 1

**ВВП на душу населения для крупнейших стран  
латиноамериканского региона, долл.**



Источник: рассчитано автором по [13].

Приложение 2

**Крупнейшие инвесторы в экономику Испании за 2015 г.**

Позиция	Страна	Процент общего притока ПИИ
1	Нидерланды	32,9
2	Люксембург	25,1
3	Франция	9,5
4	Великобритания	5,1
5	Мексика	4,4
6	Германия	3,9
7	Португалия	2,1
8	США	2,0
9	Швеция	1,8
10	Япония	1,8
11	Уругвай	1,6
12	Гонконг	1,3
13	Ирландия	0,9
14	Сингапур	0,9
15	Панама	0,8

*Источник:* рассчитано автором по [6].

Приложение 3

**Отраслевая структура входящих в испанскую экономику ПИИ в 2015 г.**

Сектор	Доля в общем притоке ПИИ, %	Объем ПИИ, млн евро	Сравнение с 2014 г., %
Сельское хозяйство, лесоводство и рыбная ловля	0,49	107	-68,8
Добывающие отрасли	0,1	22	-97,8
Обрабатывающая промышленность	15,58	3384	58,02
Поставки электроэнергии и газа	10,1	2195	116,6
Поставки воды, управления отходами	0,06	13	-97,27
Строительство	21,66	4706	167,01
Торговля	10,98	2386	-34,09
Транспортировка и хранение	3,99	867	13,99
Гостиничный бизнес	2,4	523	-36,13
Информация и связь	2,2	478	-41,56
Финансовая деятельность и страхование	10,7	2326	-13,86
Деятельность в сфере недвижимости	13,77	2992	-0,55
Деятельность в научных и технических сферах	3,26	709	171,94
Административная деятельность	0,78	169	-33,11
Государственное управление и оборона	0	0	-100
Образование	1,86	405	414,9
Деятельности в области здравоохранения и социальные услуги	0,68	148	45,19
Творческая деятельность, развлечение	1,19	258	45,8
Другие услуги	0,17	36	-85,87

Источник: рассчитано автором по [6].

#### Приложение 4

### Латиноамериканские страны, с которыми у Испании подписаны соглашения об избежании двойного налогообложения

Страна	Дата подписания соглашения
Аргентина . . . . .	9 сентября 1994 г.
Барбадос . . . . .	14 сентября 2011 г.
Боливия . . . . .	10 декабря 1998 г.
Бразилия . . . . .	31 декабря 1975 г.
Чили. . . . .	2 февраля 2004 г.
Колумбия. . . . .	28 ноября 2008 г.
Коста-Рика. . . . .	1 января 2011 г.
Куба . . . . .	10 января 2001 г.
Эквадор. . . . .	5 мая 1993 г.
Эль Сальвадор . . . . .	5 июня 2009 г.
Мексика . . . . .	27 октября 1994 г.
Панама . . . . .	4 июля 2011 г.
Перу. . . . .	Находится на рассмотрении
Доминиканская Республика . . . . .	2 июля 2014 г.
Тринидад и Тобаго . . . . .	8 декабря 2009 г.

*Источник:* рассчитано автором по [20].

*Приложение 5*

**Латиноамериканские страны, с которыми у Испании подписаны соглашения по взаимному продвижению и защите инвестиционной деятельности**

Страна	Подписание соглашения	Вступление в силу
Аргентина	3 октября 1991 г.	28 сентября 1992 г.
Колумбия	31 марта 2005 г.	22 сентября 2007 г.
Коста-Рика	8 июля 1997 г.	9 июня 1999 г.
Куба	27 мая 1994 г.	9 июня 1995 г.
Чили	2 октября 1991 г.	28 марта 1994 г.
Эквадор	26 июня 1996 г.	18 июня 1997 г.
Эль Сальвадор	14 февраля 1995 г.	20 февраля 1996 г.
Гватемала	9 декабря 2002 г.	21 мая 2004 г.
Гондурас	18 марта 1994 г.	23 мая 1996 г.
Никарагуа	16 марта 1994 г.	28 марта 1995 г.
Панама	10 ноября 1997 г.	31 июля 1998 г.
Парагвай	11 октября 1993 г.	22 ноября 1996 г.
Перу	17 ноября 1994 г.	16 февраля 1996 г.
Доминиканская Республика	16 марта 1995 г.	7 октября 1996 г.
Тринидад и Тобаго	3 июля 1999 г.	17 сентября 2004 г.
Уругвай	7 апреля 1992 г.	6 мая 1994 г.
Венесуэла	2 ноября 1995 г.	10 сентября 1997 г.

*Источник:* рассчитано автором по [20].

Tsarik E.<sup>1</sup>

## *Features of Growth of Latin American Investments in the Economy of Spain in the Post-Crisis Period*

The paper investigates the key factors of growth of investment activity of Latin American multinationals in the Spanish post-crisis economy. In particular, article provides the assessment of influence of domestic economic reforms of that Iberian country on investment inflows from Latin American countries. Furthermore, the paper analyses a number of international agreements on investment cooperation of some Latin American countries with Spain and role of the political landscape shift in post-crisis Spain. The study also examines possible barriers to investment expansion of “multilatinas” which, first and foremost, should include political instability of the region, its challenging business environment and strong competition typical to Spanish market. At the end of the work further prospects of investment expansion of Latin American MNEs in the economy of Spain are assessed.

**Keywords:** *Spain, Latin America, investment cooperation, foreign direct investment, multilatinas.*

Статья поступила в редакцию 18 мая 2017 г.»

---

*1* Tsarik Evgeny — student, 3rd year bachelor NRU “Higher School of Economics” faculty of World economy and international affairs. E-mail: <evgenytsarik@mail.ru>.

