



СИДОРЕНКО Т. В.

ИСПАНСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ: ПЕРЕД ЛИЦОМ НОВЫХ ВЫЗОВОВ

Сидоренко Татьяна Викторовна, доцент, к. э. н.,
Финансовый университет при Правительстве РФ.
E-mail: tsidoren@yandex.ru

В статье анализируются основные направления экспансии и место испанских ТНК в экономике стран Латинской Америки в конце XX — начале XXI веков. Особое внимание уделяется выявлению конкурентных преимуществ испанских компаний, которые позволили бы им укрепить свои позиции на рынках латиноамериканских стран в посткризисный период.

Ключевые слова: Испания, испанские ТНК, Латинская Америка, прямые иностранные инвестиции, структурные реформы, Santander, BBVA, Telefónica.

SIDORENKO T. SPANISH INVESTMENT IN LATIN AMERICA IN THE FACE OF NEW CHALLENGES

The article analyzes the main directions of expansion and location of Spanish multinationals in the economies of Latin America in the late XX – early XXI centuries. Particular attention is paid to the identification of the competitive advantages of Spanish companies, which would allow them to strengthen their position in the markets of Latin American countries in the post-crisis period.

Keywords: Spain, Spanish TNCs, Latin America, foreign direct investment, structural reforms, Santander, BBVA, Telefónica.

Полномасштабное инвестиционное сотрудничество Испании со странами Латинской Америки берет свое начало с середины 1990-х годов. До середины 1980-х годов деятельность испанских компаний в основном была сконцентрирована на внутреннем рынке, а ежегодный экспорт испанских прямых инвестиций в другие страны оставался незначительным и не превысил 0,9 % ВВП в 1980 году.

Однако проведение политики либерализации и дерегулирования национальной экономики, получившей дополнительный мощный стимул после принятия в 1978 году новой Конституции и вступления в 1986 году в Европейское экономическое сообщество (ЕЭС),

создали необходимые условия для появления крупных компаний, чья деятельность начала выходить за пределы Испании. В результате накануне мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов прямые инвестиции, осуществленные за рубежом испанскими компаниями, достигли своего исторического максимума, составив 137,1 млрд долларов, что равнялось 6,2 % мировых прямых инвестиций, вложенных в экономики других стран. В 2007 году Испания заняла 5-е место в мире по объему осуществленных в других странах прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и 6-е место по объему накопленных за границей ПИИ. Следует отметить, что в 2013 году позиции Испании на мировом рынке прямых иностранных инвестиций ухудшились, что явилось результатом ее сложного экономического положения. Зарубежные инвестиции этой средиземноморской страны составили 26 млрд долларов, и она заняла 14-е место в мире по объему осуществленных в других странах ПИИ [1]. Однако в 2014 году испанские ПИИ возросли до 31 млрд, и Испания заняла 12-е место в мире среди крупнейших зарубежных инвесторов [2].

ПОЗИЦИИ ИСПАНСКИХ ТНК В ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОМ РЕГИОНЕ.

Исторически латиноамериканский регион стал первоначальным приоритетным направлением инвестиционной экспансии испанских ТНК. Среди факторов, которые предопределили интерес крупных испанских компаний к странам Латинской Америки, необходимо назвать не только общность языка и культуры, которые имеют огромное значения для организации управления зарубежными филиалами и реализации маркетинговой стратегии, но и экономические факторы. Во-первых, либерализация и дерегулирование экономики латиноамериканских стран, устранение основных преград для иностранных инвестиций, проведение приватизационных программ на этом континенте, а также интенсивное развитие интеграционных процессов в регионе открыли важнейшие сектора их экономики для иностранного капитала и создали благоприятные условия для ведения бизнеса в латиноамериканском регионе. Во-вторых, эти страны располагают огромным внутренним рынком, что позволяло решить проблему ограниченной емкости внутреннего рынка Испании и тем самым создать необходимые условия для роста испанских компаний. Интересно заметить, что согласно прогнозам ООН, к 2050 году население Европы сократится, в то время как население Латинской Америки значительно увеличится. В-третьих, латиноамериканские страны имеют огромный потенциал для экономического роста. Кроме того, будучи более мелкими компаниями, чем их европейские партнеры, испанские ТНК не имели сравнительных конкурентных преимуществ и поэтому не могли соперничать с европейскими компаниями в борьбе за рынки Европы. Важной составляющей успеха испанских ТНК в латиноамериканском регионе стал тот факт, что компании этой средиземноморской страны привыкли вести бизнес в нестабильной среде, так как макроэкономические условия в Испании в предыдущие десятилетия не значительно отличались от тех, в которых им пришлось действовать в Латинской Америке.

Как следствие, в 1999 году 65 % испанских прямых инвестиций было направлено в страны Латинской Америки. В результате в середине первого десятилетия нового века Испания превратилась во второго по значению после США иностранного инвестора в данном регионе и заняла первое место по объему ПИИ в страны Латинской Америки из стран Европейского Союза. В начале XXI века значение Латинской Америки как объекта инвестирования испанских ТНК уменьшается. В результате, по данным Экономической комиссии для Латинской Америки и Карибского бассейна ООН (ЭКЛАК), в первом десятилетии нового века испанские компании направили в регион лишь 14 % своих зарубежных инвестиций. Последнее было связано с окончанием процесса приватизаций на латиноамериканском континенте, в котором испанские ТНК являлись активными участниками, а также с растущим интересом испанского бизнеса к другим регионам мира, прежде всего к странам ЕС, в которые было направлено 60 % испанских зарубежных инвестиций [3]. Тем не менее в период 1993–2011 годов 26,5 % прямых инвестиций испанских ТНК было осуществлено в экономику стран данного региона [4].

Однако со второго десятилетия нового века испанские ТНК вновь обращают свои взоры на страны Латинской Америки. По данным Министерства экономики и конкурентоспособности Испании, в период 2011–2014 годов 31 % испанских инвестиций за рубежом был осу-

шествовал в государства латиноамериканского региона [5]. Это объясняется тем фактом, что экономика стран Латинской Америки, пострадавшая в меньшей степени от мирового финансово-экономического кризиса, в посткризисный период росла более быстрыми темпами, чем экономика еврозоны.

В результате испанские компании, в том числе малые и средние, начали активно инвестировать в экономику стран Латинской Америки, чтобы избежать разорения на родине. Для крупнейших испанских ТНК латиноамериканский регион превратился в своего рода «подушку безопасности». Крупномасштабное присутствие испанских ТНК в Латинской Америке, которая для многих из них стала местом извлечения значительной части их прибыли, способствовало не только консолидации их финансового положения в период мирового кризиса 2008—2009 годов, но и создавало необходимые условия для расширения их экспансии в другие регионы мира. Инвестирование в экономику латиноамериканского региона малыми и средними предприятиями Испании позволило им избежать негативного влияния экономического кризиса в своей собственной стране и не только сохранить свой бизнес, но и сделать его более жизнеспособным. При этом новыми направлениями инвестирования стали такие страны, как Чили и Перу. Данное обстоятельство объясняется стабильным экономическим и политическим положением этих стран, а также существованием не столь ожесточенной конкуренции на их внутреннем рынке по сравнению с Мексикой и Бразилией.

Что касается отраслевой структуры испанских прямых инвестиций в латиноамериканских странах, то ТНК Испании выбрали в качестве основных сфер своей экспансии в регионе телекоммуникационную отрасль, энергетику и особенно банковский сектор. В период 1993—2011 годов 26,1 % испанских инвестиций в страны Латинской Америки были направлены в финансовую сферу, 23,6 % — в телекоммуникационную отрасль, 14,7 % — в обрабатывающую промышленность и 12,2 % — в добывающую отрасль. При этом в рассматриваемый период 86,5 % их вложений приходилось на четыре страны региона: Аргентину, Бразилию, Чили и Мексику [6]. Важно подчеркнуть, что в первой половине второго десятилетия нового века значительно возросла роль Бразилии в качестве реципиента испанских ПИИ. Так, в 2014 году в эту южноамериканскую страну было направлено более 50 % инвестиций испанских ТНК в латиноамериканский регион [7].

Что касается места испанских ТНК в экономике латиноамериканских стран, то они занимают лидирующие позиции в банковском секторе региона. Так, в 2014 году банк BBVA присутствовал в 33 странах мира, из которых 10 находятся в Латинской Америке. В первом квартале 2015 года на страны латиноамериканского региона приходилось 50 % полученной банком валовой прибыли, из которых доля Мексики составляла 31 % [8]. В странах Латинской Америки банк занимается не только банковской, но и страховой и пенсионной деятельностью. Он является самым крупным кредитным учреждением Мексики, в Перу и Уругвае занимает 2-е место, в Аргентине и Венесуэле является третьим по значению банком этих стран, а в Парагвае, Чили и Колумбии — четвертым.

Банк Santander в 2014 году занял 1-е место среди банков еврозоны по полученной прибыли и 11-е место в мире по рыночной капитализации. Он имеет бизнес более чем в 30 странах мира и обслуживает 117 млн клиентов. Среди девяти основных рынков, расширение присутствия на которых стратегически важно для банка, необходимо выделить Бразилию, Мексику, Чили и Аргентину. Согласно годовому отчету за 2014 год, на страны Латинской Америки пришлось 38 % полученной банком прибыли. При этом доля Бразилии составляла 19 %, Мексики — 8 % и Чили — 6 %. Что касается доли банка на рынке банковских услуг, то в Бразилии доля Santander в предоставленных кредитах составила 12,4 % и в депозитах — 7,9 %. В Мексике аналогичные показатели составили 13,8 и 13,7 %, соответственно. Наивысшие показатели были зарегистрированы в Чили. Так, доля банка в предоставленных кредитах в этой южноамериканской стране достигла 19,2 %, а в депозитах — 17,6 %. По версии журнала Euromoney, в 2014 году банк Santander был назван лучшим банком Мексики и лучшим банком Аргентины [9].

В телекоммуникационной отрасли латиноамериканского региона активно развивается компания Telefónica, которая является одной из крупнейших компаний в секторе услуг мобильной и традиционной сотовой связи в мире. Она имеет свои интересы в 21 стране мира, а ее клиентская база составляет практически 350 млн человек. В настоящее время Telefónica

имеет интересы в 14 странах Латинской Америки, и ее клиентская база в регионе достигает 227 млн человек, что составляет 66 % клиентов по всему миру. В период 1990–2015 годов она вложила в страны континента 125 млрд евро. Она является лидером по предоставлению услуг стационарной связи в Аргентине, Чили и Перу, а в таких странах, как Бразилия и Колумбия занимает 2-е место. Что касается предоставления услуг мобильной связи, то Telefónica является лидером в Бразилии, Чили и Перу, а в Аргентине, Колумбии, Эквадоре, Мексике, Уругвае и Венесуэле она занимает 2-е место [10]. Ее основным конкурентом на континенте является компания América Móvil, принадлежащая мексиканцу Карлосу Слиму.

Что касается энергетики, то такие испанские ТНК, как Endesa, Iberdrola, Gas Natural Fenosa и Repsol присутствуют в странах Латинской Америки.

Основным способом осуществления прямых инвестиций испанскими ТНК в странах Латинской Америки была покупка существующих активов. Первоначально данная стратегия осуществлялась в рамках программ приватизации, реализовавшихся в странах латиноамериканского региона. Позже испанские компании стали скупать местные частные компании. Основной целью их экспансии в этом регионе был поиск рынков сбыта для своей продукции, что должно было создавать необходимые условия для роста компаний. Важно отметить, что цель экспансии испанских ТНК в странах Латинской Америки коренным образом отличается от цели, которую преследуют компании из США. Последние, инвестируя в экономику латиноамериканского региона, стремятся повысить конкурентоспособность своей продукции. Для этого они осуществляют инвестиции в те страны, в которых стоимость производственных ресурсов невысока, с целью экспорта конечной продукции.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЗАРУБЕЖНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОМ КОНТИНЕНТЕ

Перспективы инвестирования в Латинскую Америку в современных условиях являются весьма благоприятными, несмотря на снижение темпов роста экономики данного региона. Так, согласно докладу «Перспективы развития мировой экономики», опубликованному Международным Валютным Фондом в июле 2015 года, темпы роста экономики стран Латинской Америки снизятся с 2,9 % в 2013 году и с 1,3% в 2014 году до 0,5 % в 2015 году и с 1,7 % в 2016 году. При этом ВВП Бразилии сократится на 1,5 % в 2015 году, а его рост в 2016 году составит 0,7 %. Что касается Мексики, то ее перспективы значительно лучше. Так, рост ВВП этой страны в 2015 году ожидается на уровне 2,4 %, а в 2016 году он возрастет до 3 % [11].

Среди основных факторов, определяющих благоприятные перспективы для зарубежного инвестирования в страны латиноамериканского региона, необходимо выделить следующие.

Во-первых, это огромный внутренний рынок латиноамериканских стран, в которых проживает 600 млн жителей, на 100 млн больше, чем в Евросоюзе. Важно подчеркнуть, что в странах Латинской Америки имеет место консолидация среднего класса, основного потребителя товаров и услуг. Не случайно, что 81 % испанских компаний, среди которых проводился опрос по вопросу об основных конкурентных преимуществах латиноамериканских стран в 2015 году, указали на наличие емкого внутреннего рынка этих стран [12].

Во-вторых, новые возможности для инвестирования в страны региона открывает созданный в 2012 году Мексикой, Колумбией, Перу и Чили Тихоокеанский альянс, основная цель которого заключается в обеспечении свободного движения капиталов, товаров, услуг и людей среди стран-участниц. В мае 2013 года на очередном саммите было принято решение о вступлении Коста-Рики в качестве пятого полноправного члена после подписания ею соглашений о свободной торговле с четверкой основателей. По состоянию на начало 2015 года наблюдателями этого блока являются 32 страны мира, а именно Коста-Рика, Панама, Гватемала, Гондурас, Доминиканская Республика, Уругвай, Парагвай, Сальвадор, Тринидад и Тобаго, Эквадор, США, Канада, Китай, Индия, Австралия, Новая Зеландия, Великобритания, Испания, Италия, Нидерланды, Португалия, Франция, ФРГ, Финляндия, Швейцария, Индия, Израиль, Турция, Южная Корея, Сингапур, Марокко, Япония [13].

Данный экономический союз располагает огромным потенциалом: в нем проживает более трети населения латиноамериканского региона, его ВВП составляет 38 % регионального ВВП, на него приходится половина всей внешней торговли Латинской Америки и он привлекает 47 % зарубежных инвестиций, поступающих в страны Латинской Америки [14]. При

этом доля внутрирегиональной торговли составляет лишь 4 % их внешнеторгового оборота. Последнее, несомненно, представляет собой мощный фактор для расширения взаимной торговли стран-членов.

В-третьих, в условиях снижения темпов экономического развития стран Латинской Америки их важнейшей задачей становится подключение внутренних источников роста, прежде всего за счет проведения структурных реформ. Последние должны стимулировать повышение производительности в странах региона. Как отмечают экономисты банка BBVA, структурные реформы, которые необходимо осуществить в странах Латинской Америки, подразумевают осуществление мощных инвестиций в инфраструктуру региона и человеческий капитал, а также реализацию программ по сокращению неформальной занятости [15].

Так, согласно данным Ассоциации по развитию национальной инфраструктуры Перу, в этот сектор экономики необходимо вложить более 80 млрд евро. С другой стороны, Колумбия планирует до 2021 года осуществить в улучшение инфраструктуры инвестиции размером более 24 млрд долларов. Что касается Мексики, то эта страна намерена инвестировать в улучшение инфраструктуры практически 290 млрд евро до 2018 года. Помимо этого, такие отрасли экономики стран Латинской Америки, как агроиндустрия, туризм, образование, здравоохранение также нуждаются в больших инвестициях [16]. Таким образом, проведение структурных реформ откроет благоприятные перспективы для иностранного инвестирования в регионе, в том числе и для испанских ТНК.

Испанские компании занимают лидирующие позиции в мире в сфере строительства транспортной инфраструктуры. Шесть из десяти компаний с наибольшим числом концессий транспортной инфраструктуры в мире — испанские: ACS, Ferrovial, FCC, Abertis, Sacyr, OHL. Вышеуказанные компании, а также компания Acciona строят и обслуживают 40 % крупнейших транспортных концессий от общего объема в мире, среди которых можно выделить расширение Панамского канала и строительство высокоскоростных путей в Саудовской Аравии. Испанские технологии применяются в железнодорожных проектах Великобритании, метрополитенах Вашингтона и Мехико, в управлении аэропортами Сиднея, Стокгольма, Лондона. Испания является европейским лидером систем контроля авиаперевозок.

Кроме того, испанские компании занимают лидирующие позиции в мире в сфере производства возобновляемых источников энергии, располагают передовыми технологиями по опреснению воды, являются мировым лидером в сфере медицинских технологий, управления здравоохранением и электронного здравоохранения, а также в технологии производства продуктов из плазмы, диагностических систем, медицинских и санитарно-гигиенических материалов. Испания располагает лучшими в мире онкологами и исследователями в сфере борьбы против рака.

Ярким примером проведения структурных реформ является Мексика. Так, в августе 2014 года была одобрена энергетическая реформа, которая положила конец существованию государственной монополии на добычу и переработку нефти и открыла возможность иностранному капиталу участвовать практически во всей стоимостной цепочке от добычи до продажи углеводородов. Частные инвесторы получили доступ к контрактам на проведение разведки, добычи, переработки, хранения и распределения углеводородов; выработки и продажи электроэнергии, а также на нефтепереработку, производство базовой нефтехимии, транспортировку и хранение. Согласно расчетам правительства Мексики, открытие энергетического сектора страны позволит увеличить темпы роста национальной экономики до 3 % в год, а также привлекать 10 млрд долларов иностранных инвестиций ежегодно вплоть до 2025 года [17].

С другой стороны, в 2013 году Мексика начала реформирование телекоммуникационной отрасли. В частности, снят запрет на участие иностранных инвесторов в развитии телекоммуникационного сектора страны: такие инвестиции в радиовещание могут составить 49 % от общей суммы, а в телекоммуникационные сети и спутниковое вещание — до 100 %. Кроме того, запрещается любому оператору контролировать более 50 % телекоммуникационных услуг. Последнее ударит, прежде всего, по компании América Movil, принадлежащей мексиканскому бизнесмену Карлосу Слиму. Его компания в настоящее время практически контролирует рынок связи не только Мексики, но и многих стран Латинской Америки. Это

нововведение позволит испанской компании Telefónica укрепить свои позиции на рынках стран латиноамериканского региона.

Таким образом, латиноамериканский регион в настоящее время является достаточно перспективным для зарубежного инвестирования, в том числе и для испанских ТНК. Несомненным преимуществом Испании является тот факт, что она располагает компаниями, которые имеют современные технологии и международный опыт в сферах, инвестиции в которые в перспективе будут в наибольшей степени востребованы странами Латинской Америки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Подсчитано по: World Investment Report 2014: Annex Tables — URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>
2. World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance. UNCTAD. — New York and Geneva, 2015. P. 8.
3. La Unión Europea y la América Latina y el Caribe: inversiones para el crecimiento, la inclusión social y sostenibilidad ambiental. — Santiago de Chile, Cepal, 2013. P. 77.
4. *Juan Antonio Cerón Cruz, Sofía García Gámez, Álvaro Salas Suárez, José Vicéns Otero y Samira Yakhlef*. La aportación de las empresas españolas a las economías de Latinoamérica: un balance. — Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 2014. P. 81.
5. Подсчитано по: Flujos de inversiones exteriores directas, 2012. — Madrid, Dirección general de comercio e inversiones, 2013. P. 34. — URL: <http://www.comercio.mineco.gob.es/es-ES/inversiones-exteriores/informes/flujos-inversion-directa/PDF/flujos-inversion-directa/EneroDiciembre2012.pdf>
6. *Juan Antonio Cerón Cruz, Sofía García Gámez, Álvaro Salas Suárez, José Vicéns Otero y Samira Yakhlef*. La aportación de las empresas españolas a las economías de Latinoamérica: un balance. — Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 2014. P. 83, 85.
7. Подсчитано по: Flujos de inversiones exteriores directas, 2014. — Madrid, Dirección general de comercio internacional e inversiones, 2015. P. 34. — URL: http://www.comercio.mineco.gob.es/es-ES/inversiones-exteriores/informes/flujos-inversion-directa/PDF/Flujos_2014_Directas.pdf
8. BBVA. Resultados 1er trimestre 2015. — URL: http://accionistaseinversores.bbva.com/TLBB/fbinir/mult/20150429PresentacionresultadosIT15_tcm926-517452.pdf
9. Santander. Informe anual de 2014. — URL: <http://www.santander.com/csgs/StaticBS?blobcol=urldata&blobheadername1=content-type&blobheadername2=Content-Disposition&blobheadername3=appID&blobheadervalue1=application%2Fpdf&blobheadervalue2=inline%3Bfilename%3D725%5C930%5CInforme+Anual+SPA+ACCE.pdf&blobheadervalue3=santander.wc.CFWCSancomQP01&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1278707205478&ssbinary=true>
10. URL: <http://www.telefonica.com.mx/prensa/2015/marzo/Telefonica-invirtio-mas-de-125-mil-millones-de-euros-en-los-ultimos-25-a-en-America-Latina>
11. URL: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2015/update/02/pdf/0715r.pdf>
12. 2015: Panorama de Inversión Española en Iberoamérica. VIII Informe de Inversión Española en Iberoamérica. IE BUSINESS SCHOOL, 2015. P. 13.
13. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=5198#top-content
14. URL: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=7179>
15. URL: https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/pdf/67403_80324.pdf
16. 2015: Panorama de Inversión Española en Iberoamérica. VIII Informe de Inversión Española en Iberoamérica. Madrid, 2015. P. 35.
17. URL: http://es.rbth.com/internacional/2014/08/15/la_reforma_energetica_de_mexico_abre_las_puertas_a_las_compania_42791.html