

6. Назарова, Е. А. Многоукладность экономики и технико-инновационный потенциал экономического развития России / Е. А. Назарова // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3 (23).
7. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. 2010: Статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Минск, 2011. – 147 с.
8. Российский статистический ежегодник. 2010 : стат. сб. / Росстат. – Р76 – Москва, 2011. – 795 с.
9. Статистический ежегодник Республики Беларусь. 2010 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011. – 634 с.

Статья поступила в редакцию 02.03.2012

SUMMARY

The author's approach to the distribution of economic activities according to the corresponding economic modes is offered. The approach is based on the comparative assessment of existing approaches to the analysis of technological mode of the nation's economy and on the characteristics of technological modes described by various authors. The article offers the assessment of the structure of technological mode in the industry of countries-members of the European Economic Union (Russia, Belarus, and Kazakhstan) for the period of 2009 – 2010. The article also introduces comparative characteristics of innovation processes according to the economic activities which correspond to the investigated technological modes in the industry of the Republic of Belarus and the Russian Federation for the period of 2009 – 2010.

УДК 330.322(4):338(8=6)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЕВРОПЕЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ

И.С. Пыл

Геополитические изменения в конце XX в. – начале XXI в. обусловили трансформацию международных экономических отношений, проявившуюся в институциональном оформлении процесса транснационализации. Примечателен в этой области опыт становления межрегиональных отношений между странами Европейского союза (ЕС) и Латинской Америки. Во-первых, внешнеэкономические связи двух регионов обусловлены историческими факторами. Во-вторых, институциональное становление отношений происходило в периоды непрерывных изменений в самих группировках. В-третьих, созданная институциональная система поддержки межрегиональных экономических отношений является в настоящее время передовым опытом. ЕС является основным инвестором и вторым по значимости торговым партнером латиноамериканских стран. Эти обстоятельства обусловили цель написания данной статьи.

Экономическая значимость обоих регионов обусловила интерес ученых к проблеме их транснационального взаимодействия. Среди зарубежных исследователей следует отметить А.Р. Хофмана, Р. Торрента, В. Грабендофа, Г.Бейхарда и др. Широкое освещение данная проблематика получила и в работах российских ученых (В.М. Тайар, В.П. Сударев, Б.Ф. Мартынов, В.А. Теперман, П.П. Яковлев, Л.Н. Симонова, Н.Ю. Кудеярова, С.В. Климов, О.В. Лаврова, Т.Р. Хамидулин). В белорусской науке латиноамериканский регион остается

малоисследованным направлением (А. Абдулла, А.А. Челядинский). В экономических работах описано лишь состояние двусторонних торговых отношений. В условиях интенсификации экономико-политического диалога со странами Латинской Америки и создания Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России представляется актуальным исследование институциональной системы транснациональных отношений региона.

Методологическую базу исследования составляют исследования институциональной структуры экономики в четырех взаимосвязанных сферах: политической, экономической, идеологической (культурной) и правовой (К. Поланьи, Д. Норт, Х. Лебенстайн, Новосибирская экономико-социологическая школа, Т. Парсонс). В рамках данной статьи раскрываются основные инструменты (средства) и механизмы инвестиционного межрегионального взаимодействия.

СФЕРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Транснациональные отношения между регионами стали формироваться с 70-х гг. XX в., с началом регулярного межпарламентского диалога¹. До этого времени международные отношения ограничивались двухсторонними соглашениями. Межрегиональные связи первоначально формировались как взаимоотношения ЕС-Андское сообщество и ЕС-Центральная Америка.

В 1980 г. Итальяно-Латиноамериканским институтом было предложено проводить регулярный диалог на министерском уровне в рамках Ломейских соглашений² с Латинской Америкой, однако из-за Фолклендского конфликта³ он не получил развития. Первым институционализированным механизмом в 1984 г. стал диалог в Сан-Хосе⁴ между Европейской комиссией и Контадорской группой⁵.

Отдельно следует отметить роль иберийских стран (Испания, Португалия), в период президентства которых в ЕС традиционного наблюдается активизация сотрудничества в латиноамериканском направлении. В 1991 г. было создано Иbero-американское сообщество, включившее 19 латиноамериканских стран, Испанию и Португалию.

Отношения между европейским и латиноамериканским макрорегионами имеют сложную институциональную структуру, во многом обусловленную отсутствием в Латинской Америке центрального интеграционного объединения⁶. Проведенный анализ свидетельствует о наличии 4-х уровней транснационального взаимодействия⁷: межпарламентского (с 1974 г.), субрегионального (ЕС-

¹ По характеру межгосударственного диалога выделяют межправительственные, межпарламентские и административные органы взаимодействия. Как правило, преференциальное положение занимают органы межправительственного диалога, однако в случае с ЕС – межпарламентские.

² Ломейские конвенции – преференциальные соглашения, заключаемые ЕС с целью установления особых торгово-экономических отношений с развивающимися государствами Африки, бассейнов Карибского моря и Тихого океана (страны АКГ).

³ Вооруженный конфликт между Великобританией и Аргентиной за контроль над Фолклендскими (Мальвинскими) островами.

⁴ В г. Сан-Хосе (столица Коста-Рики) ежегодно проводятся встречи министров иностранных дел Контадорской группы и ЕС по вопросам постконфликтного развития региона.

⁵ Контадорская группа: Никарагуа, Колумбия, Панама, Венесуэла, Коста Рика, Сальвадор, Гватемала и Гондурас (1983).

⁶ К интеграционным объединениям Латинской Америки относятся: Андское сообщество, Боливарианская Альтернатива для Латинской Америки (АЛЪБА), группа Рио, группа трех, Карибское сообщество и общий рынок (КАРИКОМ), Контадорская группа, Латиноамериканская ассоциация свободной торговли (ЛАИ), Межамериканская зона свободной торговли (АЛКА), Организация восточнокарибских государств, Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР), Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР), Южноамериканское сообщество наций (ЮАСН, ЮСН, УНАСУР, Декларация Куско).

⁷ Транснациональное взаимодействие – тип взаимодействия между государствами и группами государств, в рамках которого они создают устойчивые коммуникационные сети, объединяющих два и более государства. В статье транснациональное и межрегиональное сотрудничество употребляются как синонимы.

интеграционные объединения), регионального (межправительственный ЕС-Группа Рио⁸ с 1999 г.), межрегиональном (предполагается создание транснационального института) [2, с. 74].

В субрегиональной структуре отношений следует выделить взаимоотношения ЕС-МЕРКОСУР⁹, ЕС-Андское сообщество¹⁰, «механизм Сан-Хосе», ЕС-ЦАОР¹¹ и ЕС-КАРИКОМ.

Региональное сотрудничество в рамках ЕС-Группа Рио ввиду отсутствия транснационального механизма в настоящее время является наивысшей формой межрегионального взаимодействия. В рамках данного диалога с 1999 г. проводится регулярный саммит (раз в 2 года) на высшем уровне «ЕС-Латинская Америка». Также раз в 2 года проходят встречи на уровне министров ЕС-группа Рио. Данные мероприятия не совпадают по времени, и, таким образом, межрегиональные встречи проходят ежегодно. В 2006 г. была создана Евро-латиноамериканская парламентская ассамблея (ЕвроЛат), институциональную структуру которой составляют: Пленарное заседание, Исполнительное бюро, Постоянный комитет рабочей группы, Секретариат.

Следует отметить, что латиноамериканскими странами ведется работа по упрощению институциональной системы взаимодействия с ЕС. В 1999 г. министрами иностранных дел государств группы Рио был создан открытый Комитет государств Латинской Америки и Карибского бассейна для дальнейшего сотрудничества с ЕС в рамках двусторонней группы Саммита ЕС – Латинская Америка. Структуру комитета составляют: 1. Основной комитет, возглавляемый сопредседателями Бразилией и Мексикой (определение программы совместных действий и рассмотрение всех возможных предложений сотрудничества); 2. Руководящий комитет: Бразилия – президент, Мексика – вице-президент (ведение переговоров с Тройкой ЕС); 3. Тематический комитет: Мексика – президент, Бразилия – вице-президент (основные предложения Латинской Америки по сотрудничеству с ЕС) [3].

В настоящее время межрегиональные отношения ЕС-МЕРКОСУР регулируются на основе рамочного межрегионального соглашения о сотрудничестве (РМС) 1995 г. РМС предусматривает политический диалог в рамках Совета по кооперации – встреч на уровне высших должностных лиц не реже одного раза в год, учреждение Смешанной комиссии по сотрудничеству, функционирование Подкомиссии по торговле. В рамках процесса согласования межрегионального соглашения о зоне свободной торговли (ЗСТ) был создан комитет по двусторонним переговорам.

В 2008 г. на 5 Саммите ЕС-страны Латино-Карибской Америки был инициирован переговорный процесс ЕС-МЕРКОСУР и ЕС-Андское сообщество о либерализации взаимной торговли с целью создания евро-латиноамериканского торгового пространства.

С 2007 г. проводятся саммиты ЕС-Бразилия.

Таким образом, общими институциональными механизмами и средствами транснационального сотрудничества в политической сфере являются:

1) межправительственный саммит «ЕС-Латинская Америка» (с 1999 г.), ЕС-МЕРКОСУР (с 1999 г.), Иbero-американский саммит (с 1991 г.), ЕвроЛат (2006 г.);

⁸ Группа Рио (1987 г.): Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Панама, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор, Доминиканская Республика, Гватемала, Гондурас, Никарагуа, Коста-Рика, Сальвадор и КАРИКОМ (Антигуа и Барбуда, Багамы, Барбадос, Белиз, Гаити, Гайана, Гренада, Доминика, Монтсеррат, Сент-Винсент, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка).

⁹ МЕРКОСУР: Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай. Ассоциированные члены: Боливия (1997), Венесуэла (2004 г.), Мексика (2004 г.). Таможенный союз с 1991 г. Чили в зоне свободной торговли с 1996 г. Соглашение об экономической взаимодополняемости с Перу с 2003 г.

¹⁰ Андское сообщество: Боливия, Венесуэла (вышла), Колумбия, Перу и Эквадор.

¹¹ ЦАОР: Гватемала, Гондурас, Никарагуа, Сальвадор, Коста-Рика (1962).

2) на региональном уровне: открытый Комитет государств Латинской Америки и Карибского бассейна;

3) на субрегиональном уровне: Совет по кооперации ЕС-МЕРКОСУР, Смешанная комиссия по сотрудничеству ЕС-МЕРКОСУР, Подкомиссия по торговле ЕС-МЕРКОСУР, Межрегиональный переговорный комитет ЕС-МЕРКОСУР, саммит ЕС-Бразилия.

В институциональную структуру транснационального сотрудничества политической сферы также входят группы лоббирования, которые, ввиду связи с экономическими программами, будут рассмотрены в соответствующем блоке.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

К основным соглашениям, регулирующим транснациональные экономические отношения, относятся соглашение о диалоге и сотрудничестве между ЕС странами Центральной Америки (2003 г.) и находящееся в процессе согласований с 1999 г. соглашение о ЗСТ ЕС-МЕРКАСУР. В настоящее время основу межрегиональных отношений ЕС-МЕРКОСУР составляет заключенное в 1992 г. межведомственное соглашение о сотрудничестве и РМС 1995 г. Правовое регулирование иностранных инвестиций между ЕС и МЕРКОСУР осуществляется на основе ст. 11 и 12 РМС.

Двустороннюю базу соглашений составляют: двусторонние договоры о сотрудничестве (все страны, кроме Кубы), двусторонние соглашения о сотрудничестве с Аргентиной (1990 г.), Уругваем (1991 г.), Бразилией и Парагваем (1992 г.); соглашение о ЗСТ между ЕС и Мексикой (2000 г.), ЕС и Чили (2003 г.); многостороннее торговое соглашение между ЕС, Перу и Колумбией. Отношения между ЕС и Бразилией базируются на договоре о стратегическом партнерстве (2002 г.), договоре об энергетическом партнерстве (2007 г.), соглашении о научно-техническом сотрудничестве (2004 г.).

Политика ЕС в отношении Латинской Америки регулируется следующими документами: «Ориентации на укрепление взаимоотношений между сообществом и странами Латинской Америки» (1984 г.), «ЕС и Латинская Америка: текущая ситуация и перспективы для более тесного партнерства на 1996 – 2000 гг.» (1995 г.), «Новое евро-латиноамериканское партнерство в XXI веке» (1999 г.), «Стратегический региональный документ на 2002 м 2006 гг.» (2002 г.), «Укрепление партнерства между ЕС и Латинской Америкой» (2005 г.), Стратегия сотрудничества ЕС и стран Карибского бассейна 2006 г., Региональная программа на 2007 – 2013 гг.

СФЕРА КУЛЬТУРЫ И ИДЕОЛОГИИ

К инструментам межрегионального взаимодействия в сфере культуры и идеологии относятся Инвестиционный фонд Латинской Америки (ЛАИФ), программы АЛФА, «Горизонт 2015», Алсанн, ЛИС2, КОПОЛАД, ЕВРОКЛИМА, целевая региональная программа урбанизации, научные центры РАЛЦЕА.

ЛАИФ был создан в мае 2010 г. для финансирования социально-ориентированных некоммерческих проектов. Фонд представляет собой механизм, аккумулирующий европейскую финансовую помощь и кредиты многосторонних или двусторонних государственных европейских финансовых институтов развития и региональных латиноамериканских банков [26].

В области образования приняты программы «Горизонт 2015», АЛФА и Алсанн. АЛФА – программа взаимодействия высших учебных заведений (ВУЗ) ЕС и Латинской Америки. В настоящее время реализуется третий этап программы. Участниками АЛФА III являются 27 государств ЕС и 18 латиноамериканских стран: Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гватемала, Гондурас, Колумбия, Коста Рика, Куба, Мексика, Никарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Сальвадор, Уругвай, Чили и Эквадор. Программа Алсанн также охватывает сферу сотрудничества в области высшего образования. В Алсанн представлены высшие учебные заведения тех же стран, что и в АЛФА. Латиноамериканские участники могли пройти обучение в магистратуре и аспирантуре европейских университетов, участвующих в программе, по выбору. С 2002 по 2010 гг. в программе приняли участие 3319 человек [8].

ЛИС2 – программа развития информационного общества Европейской Комиссии с бюджетом 31,25 млн. евро, из которых 22 млн. евро предоставляется Европейской Комиссией. В рамках программы осуществляется поддержка проектов, способствующих улучшению межрегиональных информационных связей и интеграции латиноамериканских стран в мировое информационное пространство [27].

Целевая региональная программа урбанизации – программа обмена опытом между местными органами власти стран ЕС и 18 странами Латинской Америки. С 1995 г. в рамках программы создано 13 тематических сетей, координирующих деятельность 2500 участников (местные органы власти, ассоциации, неправительственные организации, торгово-промышленные палаты, вузы, компании). Реализовано более чем 180 проектов в сфере безопасности, борьбы с бедностью, городского планирования, развития информационного общества и демократии, охраны окружающей среды, транспорта и т.д. [32].

КОПОЛАД – программа укрепления сотрудничества в области борьбы с распространением наркотиков, полностью финансируемая ЕС. Бюджет программы – 6 млн. евро. КОПОЛАД реализуется в 4-х направлениях: координация деятельности соответствующих органов в регионах, создание исследовательских центров, проведение мероприятий, способствующих сокращению спроса и предложения наркотиков [14].

В области охраны окружающей среды приняты программы ЕВРОКЛИМА и создана сеть РАЛЦЕА. ЕВРОКЛИМА – региональная программа сотрудничества в области изменения климата с бюджетом 5 млн. евро. РАЛЦЕА – латиноамериканская сеть центров знаний о водном секторе. Задачей РАЛЦЕА является распространение информации и содействие межстрановому сотрудничеству по линии юг-юг¹² по устойчивому развитию водного сектора путем поддержки сети центров знаний. Данный проект продолжительностью 4 года начался во второй половине 2010 с бюджетом 2,5 млн. евро, из которых 2,25 млн. евро было предоставлено как безвозвратная субсидия Европейской Комиссии [29].

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Формирование межрегиональных экономических отношений началось, как и политических, с середины 1980-х гг. Первоначальные отношения строились на фундаменте различных форм помощи ЕС.

В 2002 г. было выделено 48 млн. евро на развитие сотрудничества с МЕРКОСУР по 6 программам (помощь МСБ, образование, межгородские связи, энергетика, торговля и промышленность, информационные технологии и связь), которые были продлены на 2004 – 2008 гг. в Декларации Гвадалахары. В 2006 г. предложена программа помощи странам Карибского бассейна.

Основным средством межрегионального взаимодействия в настоящее время (2007 – 2013 гг.) является инструмент развития сотрудничества ЕС, включающий 5 тематических программ. Общий бюджет данным программ для латиноамериканского региона составляет 2690 млн. евро [28].

В 1994 г. Европейская Комиссия инициировала программу AL-INVEST¹³, целью которой было укрепление деловых связей между регионами и увеличение европейских инвестиций. Институциональная структура программы состоит из двух уровней. Первый уровень представляют крупные предпринимательские объединения,

¹² В современной антиномии Север-Юг к «Югу» относят африканскую, исламскую, индо-буддийскую и латиноамериканскую цивилизации.

¹³ Было реализовано 3 этапа программы (1995 – 1999, 1999 – 2004, 2004 – 2007), в рамках которых проведено более 1000 мероприятий в более чем 25 секторах экономики с привлечением более 87 000 малых и средних предприятий. Общий объем финансирования составил примерно 144 млн. евро. Экономический эффект мероприятий оценивается в примерно 500 млн. евро межрегиональной торговли и инвестиций. В настоящее время реализуется четвертый этап программы (2009 – 2012), общий объем помощи ЕС по которому составляет 50 млн. евро [7].

реализующие проекты по грантам Европейской Комиссии, т. н. евроцентры¹⁴. В рамках текущего этапа уполномоченными организациями являются: НАФИНСА¹⁵, КАИНКО¹⁶ и КНИ¹⁷. Реализуемые ими мероприятия, основными из которых являются отраслевые встречи деловых кругов¹⁸, составляют второй уровень. Все перечисленные компоненты относятся к категории «группы лоббирования».

На расширение межрегионального сотрудничества направлена также программа взаимодействия ТПП ATLAS, разработанная Европейской ассоциацией ТПП. В программе принимают участие 15 европейских и 18 латиноамериканских ТПП. Институциональное оформление программа получила в виде Руководящего комитета [1], проводящего различные мероприятия: программу MERCURE¹⁹, ознакомительные визиты специалистов, тренинги для персонала, партнерские программы создания смешанных групп ТПП из обоих регионов для реализации совместных проектов.

Еще одним институциональным инструментом является система COOPESO, представляющая собой информационное объединение европейских организаций и институтов, занимающихся вопросами ибероамериканистики (около 300 участников). Представляет собой механизм научной поддержки бизнеса и относится к идеологической сфере. Вместе с тем, мероприятия, проводимые в рамках COOPESO, одновременно могут являться и мероприятиями, проводимыми в рамках AL-INVEST или ATLAS, в связи с чем целесообразно упомянуть о них и в экономическом блоке транснациональных отношений.

Поддержка конкретных проектов между компаниями может быть оказана в рамках европейской экономической программы «Международный инвестиционный партнер»²⁰, которая охватывает все этапы создания совместного предприятия: поиск партнера, технико-экономическое обоснование, участие в акционерном капитале совместного предприятия, гранты для малых и средних предприятий и беспроцентные по возмещению авансы для транснациональных корпораций (ТНК), финансирование подготовки в случае трансферта технологий [1].

Важную роль в финансировании инвестиционных проектов в Латинской Америке играет Европейский инвестиционный банк (ЕИБ). В 1984 г. был открыт доступ странам Латиноамериканского региона к проектам ЕИБ. В 1993 г. ЕИБ был авторизован для финансовых проектов в Латинской Америке. Большею частью банк реализует крупные проекты под гарантии правительства, но также и представляет кредитные линии в местных банках для реализации долгосрочных рискованных не крупных проектов. Анализ отраслевой принадлежности проектов свидетельствует о приоритетности телекоммуникационного (33,8 %), энергетического (26,2 %) и транспортного (21,2 %) секторов. Бюджет ЕИБ для Латинской Америки на период 2007-2013 гг. составляет 2,8 млрд. евро. Аккредитованным финансовым посредником

¹⁴ Совместно созданные обособленные структуры выбранных в качестве партнеров Еврокомиссией латиноамериканских объединений предпринимателей, занимающиеся подготовкой мероприятий в рамках программы AL-INVEST.

¹⁵ НАФИНСА – национальный банк развития. Проект: «Интернационализация малых и средних предприятий из стран Центральной Америки, Мексики и Кубы в качестве двигателя экономического развития». Регион: Центральная Америка, Мексика, Куба.

¹⁶ КАИНКО – ТПП. Проект: «Институциональная координация интернационализации малых и средних предприятий из Андского сообщества» Регион: Боливия, Колумбия, Эквадор и Перу.

¹⁷ КНИ – национальная конфедерация промышленности. Проект: «Интернационализация и повышение конкурентоспособности с целью устойчивого развития малых и средних предприятий в МЕРКОСУР, Чили и Венесуэле». Регион: МЕРКОСУР, Чили и Венесуэла.

¹⁸ Финансируются Еврокомиссией. Соотношение региональных участников 1 к 3, в пользу латиноамериканских участников.

¹⁹ многопрофильная группа экспертов-консультантов малого и среднего бизнеса.

²⁰ Economic European International Investment Partner (ECIP). Созданный в 1988 г. финансовый инструмент поддержки ПИИ европейских компаний в развивающихся странах Азии, Латинской Америке, Средиземноморья и Южной Африки.

ЕИБ в латиноамериканском регионе является Bancomext (мексиканский банк экспортного кредитования) [11].

В качестве инструментов проводимой инвестиционной политики ЕС А.Р. Хофман [24] также выделяет деловое сообщество сотрудничества (БЦ-нет), созданное в 1988 г., и деловой центр сотрудничества (БЦЦ или БРИ), созданный в 1973 г. Обе программы были закрыты в 2000 г.

Следует также отметить отраслевые программы в энергетике Синергия²¹, АЛЮР²² и Евро-Солар²³, информационных технологий АЛИС (alis). Несмотря на то, что в рамках Синергии было реализовано 14 проектов, программа рассматривается как финансовая помощь, а не ПИИ. В отличие от нее в рамках АЛЮР было заключено 50 межфирменных контрактов и, хотя Европейской Комиссией и было профинансировано 50 % бюджета, АЛЮР считается программой развития сотрудничества.

Активное развитие транснациональных экономических связей в рамках специальных программ способствовало активизации деятельности европейских ТНК в регионе. Наиболее привлекательными для европейских ТНК из 20 крупнейших по рейтингу Marketline [4] являются: сектор финансовых услуг и страхования, телекоммуникации, электро-, газо- и водоснабжение, розничная торговля, автомобильная промышленность, нефтяная промышленность и сектор добычи полезных ископаемых.

Проведенные зарубежные исследования [13] свидетельствуют, что основным видом внешнеинвестиционной стратегии европейских компаний при выходе на латиноамериканский рынок является т. н. стратегия «поиска рынка», кроме сектора добычи полезных ископаемых.

Наиболее представленными в латиноамериканском регионе являются европейские ТНК сферы финансовых услуг и страхования. Из 5 компаний рейтинга на латиноамериканском рынке представлены 4: Allianz AG, Assicurazioni Generali S.p.A., группы ACE и AXA. Allianz AG действует только в Аргентине через подразделение кредитного страхования Allianz Argentina (до 2007 г. – Euler Hermes). Сфера деятельности Assicurazioni Generali S.p.A. [9] охватывает Аргентину, Бразилию, Гватемалу, Колумбию, Панаму и Эквадор. Группа AXA [10] представлена в Аргентине, Бразилии, Колумбии, Мексике, Панаме и Чили. Отличительной чертой внешнеинвестиционной стратегии группы является приобретение контрольного пакета акций национальных компаний. ACE Group действует на рынках Панамы, Перу и Эквадора. Свою экспансию на латиноамериканский рынок группа начала в 2007 г. путем поглощения Atlas Cumbres Life Insurance Company (Перу). В 2008 г. было открыто представительство в Панаме, а 2011 г. ACE поглотила Rio Guayas в Эквадоре.

Сектор добычи полезных ископаемых, включая нефтяную промышленность, является вторым по привлекательности для европейских ТНК. Диверсифицированному концерну Glencore International plc [23] принадлежит ряд компаний в Аргентине, Бразилии, Боливии, Перу и Колумбии, занимающихся добычей олова, свинца, цинка, угледобычей и производством подсолнечного масла. Все компании являются дочерними. В Aguilar (AR Zinc), Moreno, Prodeco Group и Sinchi

²¹ Созданный в 1980 г. финансовый проект помощи развивающимся странам Азии, Африки и Латинской Америки в формировании и реализации энергетической политики после проведения приватизации энергетического сектора.

²² «Рациональное использование энергии в Латинской Америке». Было реализовано 2 фазы программы: 1996-1998 гг., 1998-2002 гг.

²³ Программа сотрудничества Европейской Комиссии с бюджетом 36 млн. евро, из которых 6 млн. евро предоставляют принимающие страны. Целью программы является развитие доступа к электричеству в отдаленных латиноамериканских районах.

Wayra когнломерату принадлежит 100%-й пакет акций, в Los Quenuales – 97 %. Очевидно стремление Glencore к максимальному контролю над ресурсами.

В отличие от сектора добычи полезных ископаемых, в нефтяной промышленности преобладает стратегия кооперации с национальными производителями. Eni S.p.A. [17], представленная в Венесуэле и Тринидаде, владеет только лицензией по производству полезных ископаемых и ведет нефтедобычу через ряд совместных предприятий по нефтедобыче Junin 5 на шельфе Orinoco с PDVSA (компания принадлежит 40 % акций) и по газодобыче – LNG (20 %). Также Eni принадлежит ряд аффилированных компаний: Cabal IV S.A. (50 %), PetroSucre S.A. (компания принадлежит 26 % акций и по концессии она имеет право на 8000 баррелей добываемой нефти в день), Petrolera Güiría S.A. (19,5 %). Кроме того, переработку и продажу продукции в Венесуэле осуществляет дочерняя компания Ecofuel, а инжиниринговые и конструкторские работы – Saipem. Кроме того, через совместные предприятия в Венесуэле созданы совместные предприятия в Тринидаде NCMA (17,4 %) и Point Fortin LNG Exports Ltd. (17,4 %), занимающиеся газодобычей и транспортировкой газа.

Enel S.p.A., компания сферы электро-, газо- и водоснабжения, представлена на рынках таких стран, как Аргентина, Бразилия, Перу, Чили. При этом рыночная доля компании неоднозначна: 22 % в производстве и 20 % в поставках в Аргентине, менее 1 % и 5 % в Бразилии, 22 % и 25 % в Колумбии, 28 % и 19 % в Перу, 35 % и 32 % – в Чили. Компания прогнозирует рост поставок электричества на 2,5 % и газа на 2,4 % к 2020 г. [16].

Также к стратегии «поиска рынка» относят инвестиционную деятельность Telefónica S.A. в телекоммуникационном секторе. Компания присутствует в Аргентине, Бразилии, Венесуэле, Гватемале, Мексике, Никарагуа, Колумбии, Коста Рике, Панаме, Перу, Пуэрто Рике, Сальвадоре, Уругвае, Чили, Эквадоре. Свою экспансию на латиноамериканский рынок Telefónica S.A. начала в 1990 г., поглотив TASA (Аргентина) и CTC (Чили). В 1994 г. компания поглотила TdP в Перу, а в 1998 г. выиграла тендер через Telesp в Бразилии. Завоевание бразильского рынка продолжилось и в начале XX в. через тендеры для Telefónica de Argentina; Telefónica del Perú; Telesp и Tele Sudeste в 2000 г., создание СП Vivo в 2003 г., поглощение СП Vivo Telemig в 2008 г. и покупку доли в Brasilcel в 2010 г. В 2004 г. компания поглотила латиноамериканские активы BellSouth's. В 2006 г. приобрела котрольный пакет (51 %) Colombia Telecom. В 2008 г. увеличила долю в CTC (Чили) до 97,89 %. В 2011 получила лицензию на деятельность в Коста-Рике [30].

ТНК из сектора розничной торговли представлены в Латинской Америке сетью Carrefour S.A., численностью 583 магазина, из которых 335 гипермаркетов, 150 супермаркетов, 98 небольших магазинов (т. н. магазинов у дома) [12].

В отрасли автомобилестроения представлена компания Daimler AG. Инвестиционная деятельность ТНК сфокусирована в Бразилии и включает «гринфилд»-инвестиции: завод по производству грузовиков, с 2012 г. на котором планируется начать выпуск легковых авто [15].

Согласно данным Международного Валютного Фонда, Латинская Америка является вторым по величине реципиентом европейских инвестиций. Обобщая вышеизложенный материал, следует отметить, что проводимые ЕС секторальные программы тесно связаны с деятельностью европейских ТНК соответствующих секторов. Для наглядности представим материал в виде таблицы. Ввиду того, что межрегиональное взаимодействие в политической сфере носит межотраслевой характер, опустим в таблице его рассмотрение.

Таблица – Взаимосвязь реализуемых программ и ТНК по секторам экономики

Сфера Сектор	Экономическая		Идеологическая	Правовая
	Межгосударственная	Частная		
Финансовые услуги и страхование	Проекты ЕИБ	Allianz AG, Assicurazioni Generali S.p.A., группы ACE и AXA	ЛАИФ	Н.д.
Добыча полезных ископаемых	Окружающая среда, устойчивое развитие и управление природными ресурсами	Glencore International plc, Eni S.p.A.	программа ЕВРОКЛИМА, научная сеть РАЛЦЕА.	Многосторонние договорные соглашения
Электро-, газо- и водоснабжения	Программы Синергия, АЛЮР	Enel S.p.A.	Целевая региональная программа урбанизации, программа Евро-Солар	Договор об энергетическом партнерстве между ЕС и Бразилией (2007 г.)
Телекоммуникации	Программа АЛИС	Telefónica S.A.	Программа ЛИС2	Соглашение о научно-техническом сотрудничестве с Аргентиной (2001 г.), Бразилией (2004 г.) и Чили (2007 г.)

Как видно из таблицы, межрегиональная европейская активность совпадает с активностью компаний по секторам экономики. Проникновение европейских ТНК на рынки латиноамериканских стран тесно связано с созданной европейскими программами различных сфер институциональной структурой транснациональных отношений. Институциональную систему транснациональных экономических отношений ЕС и стран Латинской Америки составляют:

- 1) межправительственный саммит «ЕС-Латинская Америка» (с 1999 г.), ЕС-МЕРКОСУР (с 1999 г.), Иbero-американский саммит (с 1991 г.), ЕвроЛат (2006 г.);
- 2) на региональном уровне: открытый Комитет государств Латинской Америки и Карибского бассейна;
- 3) на субрегиональном уровне: Совет по кооперации ЕС-МЕРКОСУР, Смешанная комиссия по сотрудничеству ЕС-МЕРКОСУР, Подкомиссия по торговле ЕС-МЕРКОСУР, Межрегиональный переговорный комитет ЕС-МЕРКОСУР, саммит ЕС-Бразилия;
- 4) группы лоббирования: евроцентры, уполномоченные организации программ AL-INVEST, ATLAS, Синергия, АЛЮР, АЛФА и системы COOPESO;
- 5) экономические субъекты финансового сектора: Европейский инвестиционный банк, Инвестиционный фонд Латинской Америки.

Роль ЕС в латиноамериканском регионе как важнейшего инвестора стала возможной благодаря комплексу проводимых программ, направленных на институциональную поддержку европейских компаний, инвестирующих в регион. Опыт институционального построения транснациональных отношений может быть

использован в рамках Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России при формировании стратегии межрегиональных отношений, а также соответствующими исполнительными органами Республики Беларусь при реализации «Национальной программы развития экспорта на 2011 – 2015 гг.».

Список использованных источников

1. Климов, С. В. Европейский капитал на рынках Латинской Америки / С. В. Климов // Латинская Америка. – 2005. – 10. – С.17-24.
2. Хамидулин, Т. Р. Проблемы взаимодействия МЕРКОСУР с Европейским Союзом : 1995 – 2009 гг. : автореф. дис. ... к. ист. Наук : 07.00.03 / Т.Р. Хамидулин ; Рос. ун-т дружбы народов. – Москва, 2009. – 22 с.
3. Щерблыкина, Е. Латинская Америка - Европейский Союз: проблемы взаимодействия // Политические изменения в Латинской Америке. – 2010. – Вып. 7. – 119 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sites.google.com/site/latinoamerikanistika/arhiv-nomerov/2010-7/e-seblykina-latinskaja-amerika---evropejskij-souz-problemy-vzaimodejstvia>. – Дата доступа: 01.02.2012.
4. 25 крупнейших европейских ТНК по доходу. – Marketline. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketlineinfo.com/>. – Дата доступа: 01.10.2010.
5. ACE Group [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: <http://www.acegroup.com/About-ACE/Our-History/Our-History.html>. – Date of access: 10.04.2012.
6. Alban – Regional cooperation programme [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/alban/index_en.htm. – Date of access: 17.02.2012.
7. Al-Invest Regional Aid Programme [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_en.htm. – Date of access: 17.02.2012.
8. ALFA – Building the Future on Education [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/alfa/index_en.htm. – Date of access: 17.02.2012.
9. Assicurazioni Generali S.p.A. [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: <http://www.generalit.it/generaliit/home.do>. – Date of access: 10.04.2012.
10. AXA Group [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: <http://www.axa.com/en/>. – Date of access: 10.04.2012.
11. Banco de Comercio Exterior, Bancomext [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: <http://www.bancomext.com>. – Date of access: 17.02.2012.
12. Carrefour S.A. [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: <http://www.carrefour.com/>. – Date of access: 10.04.2012.
13. Chudnovsky, D. Transnational corporations' strategies and foreign trade patterns in MERCOSUR countries in the 1990s / D. Chudnovsky, A. Lopez. // Cambridge Journal of Economics. – 2004. – 28. – P. 635-652.
14. COPOLAD - Cooperation Programme between Latin America and the European Union on Drugs Policies [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_en.htm. – http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/copolad/index_en.htm. Date of access: 17.02.2012.
15. Daimler AG [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: <http://www.daimler.com/>. – Date of access: 10.04.2012.
16. Enel S.p.A. [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: <http://www.enel.it/it-IT/>. – Date of access: 10.04.2012.

17. Eni S.p.A. [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://www.eni.com/en_IT/home.html. – Date of access: 17.02.2012.
18. EUROCLIMA – Climate change regional cooperation programme [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_en.htm. – Date of access: 17.02.2012.
19. EU office for Humanitarian Aid. Latin American [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://ec.europa.eu/echo/aid/central_south_america_en.htm. – Date of access: 10.04.2012.
20. European Parliament Fact Sheets 6.4.3. Financial and technical aid LEGAL BASIS Article 308 (235) EC. [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://www.europarl.europa.eu/factsheets/6_4_3_en.htm. – Date of access: 10.03.2012.
21. Euro-Solar Regional Cooperation Programme [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/euro-solar/index_en.htm. – Date of access: 17.02.2012.
22. EUROsociAL Regional Programme for social cohesion in Latin America [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/eurosocial/index_en.htm. – Date of access: 17.02.2012.
23. Glencore International plc [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: www.glencore.com. – Date of access: 10.04.2012.
24. Hoffmann, A.R. The foreign policy behavior of the European Union towards the Latin American Southern Cone States (1980-2000): has it become more cooperative? Cases of Foreign Direct Investment and Agricultural Trade/ – Frankfurt am Main: Peter Lang, 2004. – 232 p.
25. Key documents on EU-Latin America [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://eeas.europa.eu/la/docs/index_en.htm. – Date of access: 10.04.2012.
26. LAIF – Latin America Investment Facility [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_en.htm. – Date of access: 17.02.2012.
27. @LIS2 – ALliance for the Information Society [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/alis/index_en.htm. – Date of access: 17.02.2012.
28. Partners in development. European Union - Latin America Development Cooperation Guide [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/infopoint/publications/europeaid/178a_latnam_dev_coop_guide_en.htm. – Date of access: 10.04.2012.
29. RALCEA – Latin American network of knowledge centres in the water sector [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/ralcea/index_en.htm. – Date of access: 17.02.2012.
30. Telefónica S.A. [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: <http://www.telefonica.com>. – Date of access: 10.04.2012.
31. The EU's relations with Latin America [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: <http://eeas.europa.eu/la/index.htm>. – Date of access: 10.04.2012.
32. Urbal Regional Aid Programme [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/urbal/index_en.htm. – Date of access: 17.02.2012.

Статья поступила в редакцию 13.04.2012

SUMMARY

The institutional framework between European Union and Latin America in political, economical, law and culture area is characterized. The connection between the institutional instrument and foreign direct investment European Transnational companies is shown.

УДК 658

ДИАГНОСТИКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Т.Б. Савицкая, Т.С. Ревяко

Экономика Республики Беларусь все в большей степени приобретает рыночный характер, при этом организации для оценки своей деятельности продолжают применять лишь стандартные методики финансового анализа, базирующиеся на расчете различных коэффициентов финансовой устойчивости, платежеспособности и т. д. Многие организации уже накопили ценный «багаж» информации о своей производственно-хозяйственной деятельности, однако как пользоваться этой информацией при подготовке стратегических управленческих решений руководители и менеджеры организации, как правило, не знают. По этим и многим другим причинам в настоящее время технологии, с помощью которых организация может оценивать свое текущее состояние и выработать эффективные и результативные стратегии будущего развития, претерпевают значительные изменения.

В связи с этим резко встает вопрос о выборе инструментария оценки потенциала организации, который позволит оперативно определять внутренние возможности и слабости, обнаруживать скрытые резервы в целях повышения эффективности ее деятельности.

Данная работа основана на методике Мерзликиной Г.С. и Шаховской Л.С., а также Ревуцкого Л.Д. [2, 3, 4], согласно которой к предметным составляющим потенциала промышленной организации необходимо отнести:

- 1) рыночный потенциал: потенциальный спрос на продукцию и доля рынка, занимаемая организацией, потенциальный объем спроса на продукцию организации, организация и рынок труда, организация и рынок факторов производства;
- 2) производственный потенциал: потенциальный объем производства продукции, потенциальные возможности основных средств, потенциальные возможности использования сырья и материалов, потенциальные возможности профессиональных кадров;
- 3) финансовый потенциал: потенциальные финансовые показатели производства (прибыльности, ликвидности, платежеспособности), потенциальные инвестиционные возможности.

Оценка рыночного потенциала на текущий момент времени уже детально исследована и описана многими авторами в процессе анализа перехода постсоветских стран к рыночной экономике. Однако проблема эффективной оценки финансового и, особенно, производственного потенциала промышленной организации остается открытой.

Также на современном этапе немаловажное значение приобретает кадровый потенциал организации. Сегодня становится понятно, что источники конкурентных преимуществ фирм лежат не только в области вещественных (осязаемых) ресурсов, поскольку успешное функционирование на рынке в настоящее время означает, что качество ресурсов находится на достаточно высоком уровне, но и в некоторой другой сфере. Эта сфера связана с внутренними ресурсами самой организации, которые используются недостаточно или вообще не используются. Другими словами, очевиден факт: от уровня и степени развитости интеллектуальных ресурсов,