

Л.Л.Клочковский

Латинская Америка: противоречия посткризисного развития

В статье анализируются новые явления в сфере внешнеэкономических связей региона. Особое внимание уделяется стремительному расширению экономических позиций Китая в Латинской Америке. Серьезные изменения внешних и внутренних факторов предопределили разработку новой экономической стратегии — модели модернизации экономики, которая призвана заменить действующий латиноамериканский вариант политики социально ориентированного экономического развития.

Ключевые слова: нестабильность ситуации, антикризисная политика, модель развития и модернизации.

Старт второго десятилетия XXI в. ознаменовался формированием сложных и противоречивых процессов в мирохозяйственном развитии. Центры капитализма оказались либо в полосе серьезной депрессии (Евросоюз), либо в состоянии значительной экономической неустойчивости (США и Япония). На периферии резко усилились процессы неравномерности развития: в то время как лидеры (КНР и Индия) продолжают уходить вперед, многие развивающиеся страны и государства переходной экономики сталкиваются с острыми последствиями прошедшего кризиса и стоят перед лицом весьма неопределенных хозяйственных перспектив. В этой обстановке заметно усилились различия в оценках современного экономического положения латиноамериканских стран и перспектив их развития. Эксперты Экономической комиссии ООН для стран Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) формулируют идею превращения текущего десятилетия в декаду развития восходящих экономик и констатируют новую роль стран Латинской Америки в мировой экономике, ставших наряду с Китаем основной движущей силой мирохозяйственного развития. Как отмечает исполнительный секретарь ЭКЛАК Алиса Барсена, «Китай и Ла-

Лев Львович Клочковский — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник ИЛА РАН (v.teperman@ilaran.ru).

тинская Америка, которые будут расти в ближайшие годы в два-три раза быстрее промышленно развитых стран, являются основными полюсами современного мирового развития»¹. Возникает законный вопрос: насколько обоснованы такие оценки? Задачей данной статьи является рассмотрение комплекса проблем, возникших перед регионом в посткризисный период, и оценка реальных возможностей его дальнейшей хозяйственной эволюции.

СЛОЖНЫЕ ЛАБИРИНТЫ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОБЛЕМ

Главными характерными чертами мировой посткризисной обстановки стали повсеместное усиление хозяйственной неустойчивости и неопределенность перспектив дальнейшего развития. Это был закономерный результат избранной антикризисной стратегии. Центрам капитализма на базе мобилизации и вбрасывание в экономику огромных государственных средств удалось в довольно короткие сроки (5-6 месяцев) справиться с наиболее острыми проявлениями кризиса 2008—2009 гг. Но это породило ряд неблагоприятных явлений (увеличение дефицитов государственных бюджетов, рост суверенных долгов, ускорение инфляции, повышение пассивов платежных балансов, дестабилизацию валютных курсов), что предопределило сохранение вялой мировой хозяйственной конъюнктуры. Особенно острый характер посткризисные трудности приобрели в Западной Европе, где ряд стран (Греция, Ирландия, Португалия, Испания, Италия) столкнулись с экстремальной ситуацией, фактически дестабилизировавшей функционирование Евросоюза. Последний превратился в своего рода слабое звено в системе мировой экономики, оказывающее возрастающее негативное воздействие как на общую динамику мирохозяйственного развития, так и на состояние отдельных тесно связанных с ним секторов.

Страны Латинской Америки, относительно благополучно преодолевшие кризис (хотя и с несколько большими издержками чем большинство других развивающихся регионов), достаточно быстро вернулись на амплитуду традиционных трехпроцентных темпов роста (в 2010 г. их ВВП вырос на 5,9%, в 2011 г. темпы роста снизились до 4,3%, в 2012 г., по имеющимся оценкам, темпы роста ВВП региона могут составить 3,6%)². Однако уже на старте посткризисного периода они столкнулись с целым комплексом рисков, весьма осложняющих их современное положение. Эксперты Межамериканского банка развития (МАБР) с учетом этих рисков и возможного ухудшения состояния мировой конъюнктуры подготовили два сценария развития экономики региона. Первый предусматривает сокращение ВВП в 2012 г. на 0,6%. Второй исходит из снижения в 2012 г. темпов роста и сокращения ВВП на 1% в 2013 г. В целом производственные потери по первому варианту могут составить 8% ВВП, по второму — 12% ВВП³. Эти расчеты говорят о том, что вторая волна кризиса, которой так сильно опасаются и в Латинской Америке, и в центрах капитализма, может стать объективной реальностью. Комментируя свои оценки, специалисты МАБР отмечают: «Если проблемы Европы осложнятся, и темпы роста Китая снизятся более резко, чем ожидается, США могут оказаться в полосе новой рецессии, что негативно отразится на регионе. Приведенные сценарии отражают последствия, сопоставимые с банкротством банка «Леман бразерс», но на почве Европы. Соединенные с негативом потрясений, вызванных замедлением роста в

Китае, они вызовут рецессию в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, хотя и умеренных масштабов»⁴.

Риски и сложности, определяющие современную экономическую обстановку в регионе, проявляются прежде всего в сфере внешнеэкономических связей. В последний период в этой сфере произошли фундаментальные изменения. Речь идет прежде всего о сдвигах, наметившихся в движении иностранного капитала. Прямые иностранные инвестиции в регионе продолжают увеличиваться. В 2011 г. они составили 153,4 млрд долл. и превзошли докризисный уровень 2007 г. (140 млрд долл.). Однако почти половина (46%) всех капиталовложений приходилась на долю реинвестиций полученных прибылей. Фактически доля реинвестиций еще выше, ибо приведенные данные не включают Бразилию, где соответствующие показатели не публикуются. Перевод прибылей иностранными компаниями за рубеж за последнее десятилетие резко вырос (с 20 млрд долл. в 1998—2003 гг. до 93 млрд долл. в 2008 г.; в 2010 г. он составил 85 млрд долл.⁵). Это означает, что реально происходит чистый отток капитала за границу.

К тому же возрастают риски, связанные с усилением позиций иностранного капитала во многих ведущих отраслях экономики региона. Характеризуя этот процесс, эксперты ЭКЛАК указывают: «С учетом определенных различий по отдельным странам можно констатировать, что в целом иностранные компании занимают сильные позиции в горной промышленности, нефтедобыче, черной металлургии, производстве электроэнергии, банковском деле, торговле. В ряде секторов — автомобильной промышленности, производстве электроники, секторе телекоммуникационной связи — они занимают доминирующее положение»⁶.

Фактор сохранения, а на отдельных участках и усиления позиций иностранного капитала при ограничении его реального вклада в развитие экономического потенциала региона вынуждает латиноамериканские страны относиться к иностранным инвестициям с определенным резервом, рассматривая их как потенциальную угрозу устойчивости национальных экономик. В центре внимания в современных условиях находится финансово-банковская сфера. В последнее десятилетие эта отрасль была важным объектом экспансии иностранного капитала (в первую очередь, крупнейших испанских банков). Роль иностранных банков в активных операциях на латиноамериканском рынке возросла с 11% в 1995 г. до 31% в 2000 г. и 35% в 2010 г. Из этих операций на долю испанских банков приходилось 42%⁷. В обстановке кризиса испанские банки несколько свернули свои операции в Латинской Америке и уступили часть своих позиций национальному капиталу. Однако наиболее острый этап наступил уже в посткризисный период, когда финансово-банковская система Испании оказалась в середине 2012 г. перед угрозой банкротства. Для латиноамериканских стран в сложившихся условиях всерьез обозначилась перспектива переброски в регион последствий посткризисных трудностей, переживаемых Западной Европой. Эксперты МАБР, которые анализировали эту перспективу, были вынуждены сформулировать следующее заключение: «Если европейский кризис обострится, он может стать источником неустойчивости, которая будет перебросена по прямым и косвенным каналам. Каналы прямого воздействия будут включать ограничения внешнего финансирования и присутствие европейских банков в регионе. Хотя большинство филиалов европейских банков финансиру-

ется за счет местных ресурсов, санация в Европе может оказать на них существенное воздействие, имея следствием ограничение их капитала и соответственно кредитных операций»⁸.

В целом в сфере движения капитала в форме прямых инвестиций для Латинской Америки складывается новая обстановка, свидетельствующая об определенном исчерпании потенциала этой формы международного хозяйственного сотрудничества. Не менее сложные условия складываются и в сфере международных торговых связей.

Объемы внешнеторгового товарооборота региона после заметного падения в 2009 г. восстановились и в 2011 г. превзошли докризисный уровень. Но восстановительный процесс осложняют накапливающиеся элементы неустойчивости. Они определяются прежде всего существенными сдвигами, которые произошли в структуре экспорта. В течение довольно длительного периода латиноамериканские страны, стремясь повысить эффективность и устойчивость экспорта, наращивали вывоз готовых изделий и полуфабрикатов. С начала 80-х годов прошлого века по конец 90-х годов доля сырья в латиноамериканском экспорте сократилась с 52 до 27% при одновременном увеличении удельного веса готовой продукции. Однако с начала первого десятилетия XXI в. в экспорте обозначилась обратная тенденция повышения доли сырья и продовольствия, которая в 2008—2009 гг. достигла почти 40%. У восьми ведущих стран Южной Америки удельный вес сырья и продовольствия в экспорте превысил 50%⁹.

Этот структурный сдвиг уже сам по себе привнес элементы неустойчивости в сферу внешней торговли региона, ибо означал усиление зависимости от нестабильной конъюнктуры мировых рынков сырья и продовольствия. Однако в предкризисные годы и непосредственно после кризиса на мировом рынке преобладала благоприятная для поставщиков сырья и продовольствия ценовая обстановка. Положение стало меняться с начала 2012 г., когда первоначально наметился устойчивый тренд к снижению цен на энергоносители, а затем и на многие виды сырьевых и продовольственных товаров.

Современное состояние мировых рынков сырьевых и продовольственных товаров характеризуется существенной неустойчивостью. В первой половине 2012 г. имело место примерно 20-процентное падение цен на нефть. Усиливающееся противостояние в рамках ОПЕК Саудовской Аравии и ее ближайших союзников с Ираном и Венесуэлой предвещает продолжение этого понижающего тренда. Оценки движения цен на среднесрочную перспективу, сделанные экспертами МАБР по рынкам зерновых (пшеница, кукуруза и соя) и меди, говорят о возможном снижении цен к 2015 г. по меди на 48% по сравнению с уровнем 2011 г. и пшенице соответственно на 12%, кукурузе — на 19% и сое на 15%. Еще более резкие колебания цен возможны на рынке металлических руд. В целом, по расчетам специалистов МАБР, при неблагоприятном развитии конъюнктуры падение мировых цен на сырье может достичь 30%¹⁰. Вполне очевидно, что в условиях резко возросшей зависимости экономик многих латиноамериканских стран от экспорта сырья и продовольствия такое развитие событий может поставить под удар их важные экономические интересы.

Наконец, серьезным моментом, негативно отражающимся на состоянии внешнеэкономических связей региона, являются осложнения в отношениях с главным хозяйственным партнером — США. Во взаимодействии США

со странами Латинской Америки в прошедшем десятилетии возник комплекс острых экономических и политических противоречий. Главным рубежом здесь стал предложенный США проект создания Общеамериканской зоны свободной торговли (*Acuerdo de libre comercio de las Américas*, ALCA), который после длительного и достаточно конфронтационного обсуждения был отклонен большинством латиноамериканских стран. Это предопределило фундаментальный поворот в латиноамериканской стратегии США. Первоочередной целью стало подтягивание в свой ближайший резерв Мексики (еще раньше вошедшей в состав Североамериканской зоны свободной торговли), стран Центральной Америки и Карибского бассейна. Что касается Южной Америки, то Вашингтон занял в отношении этого субрегиона своего рода выжидательную позицию, пытаясь одновременно на основе двусторонних экономических и торговых соглашений обеспечить сотрудничество с отдельными государствами (Колумбия, Чили, Бразилия) и ослабить единство противостоящего ему южноамериканского фронта. Эта новая стратегия наложила четкий отпечаток на характер и основные направления экономического взаимодействия США с Латинской Америкой. Объемы товарооборота США с регионом с 2000 по 2010 г. почти удвоились (с 350 млрд до 670 млрд долл.), но это происходило за счет преимущественного расширения торговли с приоритетными странами. В 2010 г. на долю Мексики, Карибов и государств Центральной Америки приходилось почти 3/4 всего латиноамериканского экспорта в США, в то время как удельный вес стран Mercosur составил всего 8%. В импорте эти пропорции составляли соответственно 68 и 16%. В товарообороте ведущих южноамериканских стран роль США сократилась до минимума. В экспорте Бразилии она упала с 22 в 2000 г. до 4% в 2010 г., в вывозе Аргентины, соответственно, — с 10 до 3%, Боливии — с 23 до 4%¹¹.

Нельзя не признать, что такая линия причиняла многим латиноамериканским странам существенный ущерб. Следует иметь в виду, что североамериканские компании, в отличие от других торговых партнеров, были крупными покупателями готовых изделий и полуфабрикатов, масштабными инвесторами, носителями передовых технологий. В 2008—2010 гг., например, 60% импорта США из региона приходилось на долю промышленной продукции, в то время как в импорте стран Евросоюза этот показатель был равен всего 24%¹². Но закупки готовых изделий производились американскими импортерами по преимуществу в Мексике, некоторых странах Центральной Америки и Карибского бассейна. Для подавляющего большинства южноамериканских государств, за исключением Бразилии, эта возможность оказывалась закрытой. Индекс Грубеля-Ллойда, применяемый для измерения масштабов обмена между странами промышленной продукцией, составлял в 2008—2010 гг. для торговли США с Аргентиной около 0,2, с Перу — 0,15, с Колумбией — 0,14, с Чили — менее 0,1, с Мексикой — почти 0,5¹³.

Стратегические установки американской администрации и меры по их практической реализации воспринимаются политическими и деловыми кругами многих латиноамериканских стран как форма силового давления, что часто предопределяло конфронтационный характер отношений. Администрации президента Обамы была предъявлена претензия в отсутствии стратегического видения Латинской Америки. ЭКЛАК, стремясь сгладить напряженность, выступила в середине 2011 г. с предложением о создании нового экономического и тор-

гового альянса между Латинской Америкой и США, открывающего возможности для налаживания стратегического диалога и осуществления конкретных мер в сфере взаимного торгово-экономического сотрудничества. Однако эта инициатива не получила необходимой поддержки с американской стороны, которая пытается все более явно продемонстрировать латиноамериканским оппонентам падение роли Латинской Америки на шкале приоритетов администрации Обамы.

Таким образом комплекс ключевых факторов серьезно осложняет состояние международных хозяйственных связей региона и способен заметно ухудшить внешнеэкономические условия развития латиноамериканской экономики на ближайшую перспективу. Это требует принятия странами Латинской Америки адекватных и действенных мер.

ЭВОЛЮЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Рассмотренные выше новые явления формировались на фоне двух противоположных процессов, определявших развитие всей системы внешнеэкономических связей региона. Первый из них состоял в том, что происходило непрерывное усиление зависимости хозяйственного развития от внешнеэкономических факторов (возрастала роль иностранного капитала в инвестиционном процессе, усиливалась привязка многих отраслей, как сырьевых, так и промышленных, к внешним рынкам сбыта, росли потребности привлечения иностранных технологий). Второй процесс выражался в прогрессирующем ослаблении (в оптимальных случаях удержании в неизменном виде) мировых экономических позиций, что конкретно проявлялось в форме сохранения низкого удельного веса региона (а в отдельные периоды и его снижения) в международной торговле, недостаточной конкурентоспособности многих видов латиноамериканской продукции на важнейших товарных рынках, продолжающемся отставании региона по динамике роста производительности труда, повышению душевого дохода не только от центров капитализма, но и от большинства развивающихся регионов.

Следует подчеркнуть, что и тот, и другой процессы особенно заметно прогрессировали в последнем десятилетии. Система внешнеэкономических связей превратилась в главный мотор хозяйственного роста большинства латиноамериканских стран. Одновременно все более четко проявлялась неадекватность позиций региона в мирохозяйственных связях.

Отсюда выкристаллизовывались две центральные задачи внешнеэкономической стратегии латиноамериканских государств: во-первых, ослабление зависимости хозяйственного развития от внешнеэкономических факторов; во-вторых, укрепление положения на мировых рынках, в системе международного финансового сотрудничества и других сферах мирохозяйственных связей. Решение этих задач требовало осуществления комплекса взаимосвязанных мер на следующих основных направлениях: во-первых, поиск новых партнеров с целью страновой диверсификации хозяйственных связей и ослабления зависимости от традиционных контрагентов; во-вторых, расширение товарной номенклатуры экспорта как за счет сырья и продовольствия, так и преимущественно за счет новых видов продукции (прежде всего промышленных изделий; в-третьих, повышение конкурентоспособности латиноамериканских товаров и услуг на основе модернизации производственных

мощностей, освоения инновационных технологий, повышения производительности труда и эффективности производственных процессов.

Таковы общие условия, определяющие необходимость формирования новой внешнеэкономической стратегии. Вполне очевидны немалые трудности и препятствия, стоящие на пути решения этой задачи. Уже первые шаги, предпринятые латиноамериканскими странами по ее реализации, вскрыли огромную сложность возникающих проблем. Центральным звеном новой внешнеэкономической стратегии региона стал разворот хозяйственных связей в сторону азиатских стран и прежде всего Китая. Концепция этого поворота была разработана ЭКЛАК. Она получила официальное одобрение и поддержку большинства латиноамериканских государств.

Исходные положения концепции определялись стремлением стран региона использовать в своих интересах фундаментальные сдвиги, происходящие в расстановке основных мировых сил и связанные с укреплением мировых позиций КНР, равно как и такие факторы, как высокий динамизм развития китайской экономики и внешнеэкономических связей, большие потребности этой страны в импорте сырьевых и продовольственных товаров. Немалые надежды возлагались также на расширение различных форм производственного сотрудничества, в частности, на масштабное подключение деловых структур Латинской Америки к созданной в Юго-Восточной Азии Китаем и оперирующими здесь филиалами крупнейших западных и японских ТНК системе производственно-кооперационных связей. Следует, однако, констатировать, что реальное развитие экономического взаимодействия с КНР пошло во многом совсем не по тому сценарию, который задумывался ЭКЛАК и поддерживался официальными кругами латиноамериканских стран.

В целом масштабы хозяйственного сотрудничества стран Латинской Америки с КНР особенно за последний период существенно возросли. Объем внешнеторгового товарооборота за 2005—2010 гг. увеличился почти в 3,7 раза (с 49,3 млрд до 183,4 млрд долл.)¹⁴. КНР превратилась в третьего по величине торгового партнера региона вслед за США и ЕС. Латиноамериканские аналитики положительно оценивают роль КНР в поддержании латиноамериканского экспорта и высокого уровня мировых цен на сырье, энергоносители и продовольствие. Эксперты ЭКЛАК Освальдо Росалес и Микио Куваяма, подготовившие фундаментальное исследование, посвященное экономическим отношениям КНР со странами Латинской Америки, пишут: «Преодоление финансового кризиса в латиноамериканском регионе, в частности в Южной Америке, в значительной степени зависело от хозяйственного подъема в Азии, и особенно в Китае. Китайский спрос спас латиноамериканский экспорт. Страны — поставщики сырья (в частности латиноамериканские) оказались менее затронуты кризисом благодаря повышенным темпам экономического роста Китая, которые способствовали поддержанию спроса на эту продукцию на высоком уровне»¹⁵.

Следует, однако, отметить, что в балансе плюсов и минусов китайско-латиноамериканского сотрудничества позитивная сторона далеко не всегда преобладает. Обращает на себя внимание общее соотношение сил в этом процессе. Инициатива в его формировании целиком принадлежала Китаю. Латиноамериканская сторона, несмотря на провозглашенную стратегию, занимала пассивные позиции, полностью подчиняясь линии, проводимой китайскими партнерами. Эта линия определялась следующими принципами

альными установками, отвечавшими ключевым экономическим интересам Китая: во-первых, превращение региона в крупного поставщика важных для китайской экономики сырьевых и продовольственных товаров с последующим закреплением его на положении аграрно-сырьевой периферии Китая; во-вторых, интенсификация эксплуатации латиноамериканского рынка сбыта с целью не только покрытия затрат по закупкам аграрно-сырьевой продукции, но и подавления на этом рынке всех форм конкуренции как иностранной, так и национальной. Таким образом, выстраивается типичная схема отношений центр — периферия, где роль центра играет Китай, а Латинская Америка обрекается на положение периферии.

Показательно, что уже на старте предпочтение отдается разворачиванию китайской экспортной экспансии. Вывоз китайских товаров осуществляется более высокими темпами, и его объемы превышают китайские закупки в регионе. С 2005 г. по 2010 г. поставки китайской продукции на латиноамериканский рынок увеличился в 4,2 раза, а импорт КНР из Латинской Америки вырос примерно в 3 раза. В 2010 г. объем китайского экспорта в полтора раза превышал объем импортных операций. При этом, учитывая большую остроту вопроса о конкуренции китайских товаров, экспортеры КНР первоначально сдерживали свою активность на южноамериканских рынках. Направлением главного удара для них была Мексика, где в 2010 г. их доля в мексиканском импорте достигла 17%, и среди поставщиков они вышли на второе место после США. Вместе с тем в самое последнее время они заметно расширили свой сбыт и на рынках стран Южной Америки. В 2010 г. на их долю приходилось 16,2% импорта Бразилии, 14,4% Аргентины, 17,2% Чили, 34,8 Парагвая, 18,3% Перу¹⁶. Структура китайских поставок такова — текстиль, готовая одежда, обувь, черные металлы, бытовая техника, персональные компьютеры, — что они конкурируют в первую очередь с национальными компаниями и подавляют их благодаря низким ценам. Острая обстановка в этой связи сложилась, в частности, на рынке черных металлов, где, по данным латиноамериканского института железа и стали, доля КНР в импорте повысилась с 3% в 2005 г. до 30% в 2010 г., что обернулось для многих национальных компаний (прежде всего бразильских) серьезными угрозами¹⁷. Государственные органы Бразилии, Аргентины, Мексики, Колумбии, Перу пытаются ослабить конкуренцию со стороны Китая и защитить своих национальных производителей с помощью антидемпинговых расследований против китайских экспортеров. Однако им приходится считаться с растущей зависимостью от закупок Китаем местной продукции. Действием именно этого фактора наблюдатели объясняют свертывание практики расследований в 2010—2012 гг.

Что касается рынков сырьевых и продовольственных товаров, то следует подчеркнуть, что здесь речь идет не просто о наращивании закупок. КНР создает на этих рынках систему долгосрочных привязок, обеспечивающих достаточно жесткий контроль за сферой производства и поставок продукции. Это достигается с помощью предоставления поставщикам масштабных кредитов. Важно отметить, что кредитная экспансия является новым направлением китайских деловых операций в регионе. До 2008 г. ежегодная сумма этих операций не превышала 1 млрд долл. В 2008 г. китайские государственные организации (Китайский банк развития, Экспортно-импортный банк Китая) предоставили займы на сумму 6 млрд долл. в 2009 г. на сумму 18 млрд долл., в 2010 г. 37 млрд долл. Всего за период с

2005 по 2011 г. страны региона получили китайские займы на сумму 75,2 млрд долл. По оценкам экспертов, в 2009—2010 гг. на долю Латинской Америки приходилось больше половины общей суммы внешних кредитов Китая (110 млрд долл.). Масштабы китайских кредитных операций превзошли суммарные объемы кредитования региона тремя ведущими финансовыми институтами — Всемирным банком, МАБР и Экспортно-импортным банком США¹⁸.

Подавляющая часть этих финансовых ресурсов была направлена в сырьевые отрасли. Главными получателями выступали государственные нефтяные компании Венесуэлы (PDVSA — 37,5 млрд долл.), Бразилии («Petrobras» — 10 млрд долл.), Эквадора («Petroecuador» — 4 млрд долл.). Крупные займы получили также горнорудные компании: перуанская «Chinalco» — 2 млрд долл., бразильская «Vale Mining» — 1,2 млрд долл.¹⁹. По условиям заключенных соглашений, полученные кредиты погашаются товарными поставками. Это достаточно жестко привязывает заемщиков к Китаю. Конкретные условия соглашений за редкими исключениями не раскрываются. Но по оценкам экспертов, обязательства получателей займов по поставкам сырья намного превосходят реальные размеры займов. Так, Венесуэле для погашения займа в 20 млрд долл., предоставленного ей в 2010 г., достаточно поставлять Китаю в течение десяти лет 50 тыс. баррелей нефти в сутки. Однако обязательства, взятые на себя Венесуэлой по данному соглашению, предусматривают ежедневные поставки от 200 до 300 тыс. баррелей в сутки²⁰. Механизм расчетов построен таким образом, чтобы обеспечить Китаю на длительный срок твердые поставки нефти, покрывающие до половины его внутренних потребностей. На каждый доллар предоставленных кредитов Китаю гарантируются поставки нефти на сумму в 4 долл. Как отмечают эксперты, «на основе семи нефтяных соглашений, заключенных с Венесуэлой, Бразилией и Эквадором, Китай получит примерно 1,5 млрд баррелей нефти в течение десяти лет при ежедневном потреблении 8 млн баррелей. Это означает возможность покрытия ежегодных потребностей страны в течение 6,5 месяцев»²¹.

Закреплению позиций на сырьевых и продовольственных рынках способствуют и растущие прямые инвестиции китайского капитала. Это — новое направление деятельности частных компаний и государственных организаций в регионе. До недавнего времени их прямые инвестиции в Латинской Америке были минимальны. По имеющимся оценкам на конец 2009 г., они составляли всего 1,9 млрд долл., т.е. 0,8% от общей суммы накопленных иностранных инвестиций. Однако в последнее время объемы китайских капиталовложений заметно возросли. В 2010 г. они составили 15,3 млрд долл. и в 2011 г. — 22,7 млрд долл. 90% всех средств направлено в нефтедобычу и горнодобывающую промышленность²².

В целом расширение взаимодействия с Китаем в аграрно-сырьевой сфере имело неоднозначные последствия для латиноамериканских стран. Несомненно, расширение китайских закупок позволило частично стабилизировать экспорт в сложных условиях кризиса 2008—2009 гг. и посткризисной эволюции. Однако обозначившаяся в результате этого тенденция «сырьевизации» экспортного сектора обернулась многочисленными негативными последствиями, которые были рассмотрены выше. Подводя итоги сотрудничества с Китаем, эксперты ЭКЛАК вынуждены констатировать: «Рост сырьевых отраслей, обусловленный главным образом китайским спро-

сом, не способствовал в достаточной мере созданию новых технологических мощностей... Следует двигаться вперед к формированию торговых отношений, которые бы больше соответствовали интересам экономического и социального развития стран Латинской Америки и Карибского бассейна»²³.

В оценке перспектив дальнейшего развития сотрудничества с Китаем правительства стран региона исходят из довольно оптимистичного подхода. Они ожидают не только значительного расширения объема взаимных связей, но и существенных подвижек в плане более полного учета китайской стороной экономических интересов латиноамериканских государств. Этот подход в полной мере отразился в прогнозе торговли между обоими партнерами на период до 2020 г., подготовленном ЭКЛАК. Ее эксперты исходят прежде всего из фундаментальных перемен в отношении Китая к латиноамериканскому экспорту, который будет расти, по их оценкам, опережающими темпами, что приведет здесь к повышению удельного веса КНР в 2020 г. до 19% против 8,5% в 2010 г. Одновременно предполагаются и структурные изменения в латиноамериканском вывозе в Китай, связанные с повышением в нем доли готовых изделий и полуфабрикатов. Что касается китайского экспорта в Латинскую Америку, то прогнозируется его известное сдерживание. В результате доля Китая в латиноамериканском импорте хотя и возрастет до 16,2% (против 13,3% в 2010 г.), но будет существенно отставать от доли в экспорте²⁴. Иными словами, прогноз построен в расчете на коренное изменение установок, которые до сих пор определяли латиноамериканскую стратегию Китая. В какой степени обоснованы эти расчеты?

В целом импортные потребности КНР в сырье и продовольствии (даже с учетом возможного падения темпов роста китайской экономики), видимо, будут возрастать. Однако закупки этой продукции в Латинской Америке могут ограничиваться некоторыми сдерживающими факторами. Регион уже сейчас выступает в качестве главного поставщика по 20 видам сырья. На его долю приходится 55% медной руды и концентрата, импортируемых в КНР, 28% железной руды, 57% соевого шрота, 96% соевого масла, 80% рыбной муки, 68% ферроникеля, 94% ферроониобия, 62% табака и т.д.²⁵. Китай уже сейчас предпринимает шаги для диверсификации источников снабжения с тем, чтобы не допустить повышения переговорного потенциала латиноамериканских поставщиков.

Решение проблемы расширения экспорта латиноамериканских готовых изделий и полуфабрикатов упирается в слабую взаимодополняемость экономик: Китай по многим видам потребительских товаров и производственной продукции (текстиль, одежда, обувь, черные металлы, бытовая техника) является конкурентом латиноамериканских поставщиков. Поэтому их сколько-нибудь масштабный выход на китайский рынок с подобной продукцией не имеет перспектив. А участие в системе производственно-кооперационных связей, функционирующей в Юго-Восточной Азии, представляется весьма проблематичным. Пока все усилия деловых структур региона, направленные на то, чтобы ассоциироваться с этой системой, не дали ощутимых результатов. Цитировавшие выше эксперты ЭКЛАК Освальдо Росалес и Микао Куваяма в этой связи признают: «Латинская Америка испытывает растущую озабоченность, видя себя исключенной из возможностей приобщиться к динамизму азиатских стран, который является результатом образования сначала неформального торгового блока, а сейчас

оформленного де-юре. В этой зоне развитие торговли идет в рамках концентрических кругов на основе расширения регионального обмена промышленными изделиями и наращивания внутрирегиональных взаимных инвестиций»²⁶.

Из всего этого следует, что потенциал возможностей расширения латиноамериканского экспорта в Китай может быть существенно ограничен. Эксперты ЭКЛАК в своем прогнозе исходили из двукратного снижения темпов роста китайского импорта. Реальная обстановка может обернуться для латиноамериканских экспортеров еще более резкими ограничениями возможностей сбыта.

Противоположных тенденций можно ожидать в развитии китайского экспорта. С учетом вялой хозяйственной конъюнктуры в центрах (прежде всего в Западной Европе) заинтересованность КНР в расширении экспорта в развивающиеся страны будет скорее всего возрастать. Латиноамериканский рынок, на котором китайским экспортерам в последние годы удалось добиться значительных успехов, может стать сферой еще более активной экспансии. Как показывает опыт последних лет, китайские частные компании и государственные организации используют здесь все более агрессивные средства для продвижения своей продукции. Речь прежде всего идет о расширяющихся масштабах кредитования сбыта. В 2010—2011 гг. ими был предоставлен ряд крупных кредитов. Аргентина получила 10 млрд долл. для оплаты поставок китайского железнодорожного подвижного состава. Бразильской «Vale Mining» был предоставлен кредит в сумме 1,2 млрд долл. для строительства 19 крупнотоннажных судов-рудовозов. 13 из них будут строиться на китайских верфях²⁷. Экспортно-импортный банк КНР и Китайский банк развития расширяют практику открытия кредитных линий, деноминированных в юанях. Такие линии открыты для Ямайки, Венесуэлы, Боливии, Багам и сопровождаются обязательствами расходовании средств на закупку китайских товаров. Все это говорит не о свертывании, а наоборот о вероятном усилении экспортной экспансии и сохранении исходных установок латиноамериканской стратегии КНР, которые четко проявили себя в последние годы.

В целом представляется, что имеются все основания для достаточно критической оценки итогов «китайского поворота» во внешнеэкономической стратегии стран региона. Баланс плюсов и минусов этого шага все больше складывается в пользу китайской стороны. Ключевые проблемы, существующие в сфере международных экономических связей, не решаются. Между тем объективные интересы латиноамериканских государств требуют серьезной трансформации всей системы международного хозяйственного сотрудничества, ее превращения в действенный инструмент общенациональных стратегий развития.

НОВАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ И ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые изменения, происшедшие в системе внешнеэкономических связей, выявили многочисленные слабости национальных экономик латиноамериканских стран и серьезные угрозы для их дальнейшего развития. Вкупе с комплексом острых внутренних противоречий и трудностей они

поставили насущную необходимость обновления экономической стратегии, действующей в регионе.

Следует подчеркнуть большую важность этого события. Смена моделей экономического развития традиционно являлась решающим фактором, определявшим обстановку на континенте. Так было в первые послевоенные десятилетия, когда утверждалась разработанная Р.Пребишем модель импортозамещающей индустриализации, и в 80—90-е годы, когда ей на смену пришла продвигавшаяся МВФ модель неолиберализма. Серьезное воздействие оказал и латиноамериканский вариант концепции социально ориентированного экономического развития, сформулированный в конце 90-х годов специалистами ЭКЛАК и воплотившийся в прошедшем десятилетии в конкретный экономический и политический курс Бразилии, Аргентины, стран левой ориентации (Венесуэлы, Боливии, Эквадора), некоторых других латиноамериканских государств. Хотя основным фактором, определявшим хозяйственную динамику региона в этот период, были весьма благоприятные внешнеэкономические условия, ощутимый вклад в развитие здесь ряда позитивных тенденций (уменьшение бедности, увеличение численности среднего класса, улучшение социальных условий), несомненно, внесла модель социально ориентированного экономического роста. Следует, однако, подчеркнуть, что функционирование этой модели протекало в условиях острого противодействия оппозиционных олигархических сил, не желавших терять привилегированный доступ к плодам экономического прогресса.

Разразившийся в 2008—2009 гг. экономический кризис прервал действие социально ориентированной модели и приостановил развитие указанных позитивных процессов. Решающее место в экономической политике стран региона в условиях кризиса и в последующие годы занимали антикризисные меры. Таковы были общие условия, на фоне которых на повестку дня встал вопрос о формировании новой модели экономического развития. Ее главным приоритетом стала модернизация латиноамериканской экономики. А основным инструментом провозглашено повышение роли государства.

Разработка новой стратегии пока находится в начальной стадии. Характеристика ее некоторых параметров изложена в специальном докладе ЭКЛАК и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) «Экономические перспективы Латинской Америки 2012 г. Трансформация государства для обеспечения развития», опубликованном в конце 2011 г. Тем не менее основные направления новой модели можно считать уже достаточно четко определенными. Главным является поворот в сторону резкого повышения ответственности государства за результаты экономического развития. Как отмечают руководители проекта Алисия Барсена (исполнительный секретарь ЭКЛАК) и Анхель Гурриа (генеральный секретарь ОЭСР), «государство может и должно играть ведущую роль в создании качественных рабочих мест, консолидации налоговой системы прочной, транспарентной и справедливой, обеспечении образования населения, эффективности инвестиций в инфраструктуру и поддержке инновационного развития и всей производственной системы»²⁸.

Важно оговориться, что модель не предполагает возвращение государства в качестве прямого участника производства или собственника производственных объектов. Однако предусматривается резкое расширение го-

сударственного финансирования по всем направлениям, которые определяют процессы модернизации и инновационного развития.

Приоритетное значение приобретает поддержка развития национальных НИОКР. Этот сектор принадлежит к числу отстающих в экономике региона. Объем капиталовложений здесь остается низким. За период с 2004 по 2008 г. доля инвестиций на цели НИОКР возросла в ВВП всего с 0,5% до 0,6%. Причем у большинства стран этот показатель еще ниже этого мизерного уровня. В Мексике и Чили он составляет 0,3%, в странах Центральной Америки 0,1%²⁹. Частный сектор в осуществлении НИОКР принимает ограниченное участие. В Мексике лишь 4,5% частных фирм имели программы НИОКР, в Аргентине и Уругвае — 12%. Предельно низкой является регистрация патентов на изобретения и новые технологические процессы. В 2009 г. в бюро марок и патентов США было зарегистрировано всего 290 патентов стран региона (азиатские страны (без Японии) зарегистрировали 20036 патентов)³⁰. Это приводит к дальнейшему отставанию латиноамериканских стран по уровню производительности труда от центров капитализма. Так, в высокотехнологичных отраслях производительность труда в регионе в 1990 г. составляла 18% от уровня США, а в 2007 г. всего 12%³¹.

Основой развития НИОКР могут стать прежде всего расширяющиеся государственные ассигнования на эти цели равно как и меры по стимулированию участия в НИОКР частного сектора. Определяя масштабы необходимых усилий на данном направлении, авторы концепции новой модели исходят прежде всего из опыта Бразилии. Эта страна занимает лидирующее положение в регионе по объему государственных средств, выделяемых на финансирование НИОКР (1,2% ВВП). В соответствии с Главным планом развития на 2011—2014 гг. (Plano Brazil Maior), намечается более чем удвоить государственные ассигнования на НИОКР (35 млрд реалов в 2014 г. против 15,5 млрд реалов в 2008 г.). Кроме того, путем стимулирования частного сектора предполагается добиться повышения расходов частных компаний на эти цели до 0,9% ВВП (в 2008 г. — 0,59% ВВП). Как подчеркнул министр промышленности и торговли Бразилии Фернандо Пиментель, «инновационное развитие является центральным звеном государственной промышленной политики»³².

Программа модернизации предполагает также активизацию государственных усилий и на других направлениях. Объектом повышенного внимания должна стать система образования и подготовки специалистов. В этой области благодаря проводимым реформам наблюдаются некоторые положительные тенденции. И тем не менее ее уровень остается недостаточным. Третью ступень школьного образования заканчивают лишь 40% учащихся. По качеству образования регион отстает не только от центров капитализма, но и от других развивающихся регионов (в частности, стран Азии)³³. При этом центральной задачей является обеспечение эффективного использования государственных средств, ибо современное положение свидетельствует о том, что увеличение государственных затрат на образование не сопровождается повышением качества обучения.

Существенное значение придается и интенсификации государственной инфраструктурной политики, что является ключевой предпосылкой для повышения эффективности государственных инвестиций. Главное внимание в этой сфере уделяется транспорту и телекоммуникационной связи (в силу огромного значения этих отраслей и остроты стоящих перед ними

проблем). Сложность положения инфраструктуры определяется огромной недоинвестированностью ее отраслей. Если в свое время (в 80-е годы) государственные капиталовложения в эти отрасли составляли 4% ВВП, то в 90-е они резко сократились и оставались на низком уровне в первом десятилетии нового столетия (в 2007—2008 гг. — 2% ВВП). При этом частные капиталовложения не закрывали образовавшуюся серьезную брешь. На ближайшую перспективу до 2020 г. при среднем темпе роста экономики региона в 3,9% на финансирование инфраструктуры ежегодно необходимо затрачивать 5% ВВП (а с учетом необходимой реализации инфраструктурных проектов, связанных с расширением хозяйственного сотрудничества с Азией, эти расходы должны возрасти до 9% ВВП)³⁴.

Помимо преодоления серьезных трудностей, обусловленных мобилизацией масштабных финансовых ресурсов, необходимых для осуществления инвестиций, ключевой задачей является обеспечение координации действий между правительственными структурами отдельных стран и между государственными органами и частнопредпринимательским сектором. Привлечение частнопредпринимательских структур в инфраструктурные отрасли должно осуществляться, исходя не из финансовых соображений или стремления переложить на частный капитал возникающие риски, а из стратегических факторов повышения технического уровня отрасли, качества обслуживания, максимизации эффективности функционирования инфраструктуры.

Таковы общие контуры новой модели развития, которая в ближайшей перспективе должна стать поворотным рубежом в социально-экономической эволюции региона. Она привлекает к себе все более пристальное внимание широких общественных кругов латиноамериканских стран и вызывает острые дискуссии.

ПРОБЛЕМНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Не ставя под сомнение ключевые исходные положения новой стратегии развития (необходимость обеспечения модернизации латиноамериканской экономики и целесообразность максимально широкого использования в этих целях возможностей государства), нельзя не отметить ее существенную противоречивость. Главное противоречие состоит в том, что новая модель нацелена на фундаментальный пересмотр приоритетов экономического развития. Раскрывая суть этого сдвига, руководители проекта, уже цитировавшиеся А.Барсена и А.Гурриа, отмечают: «Главная цель представленной работы — показать, что для продвижения вперед к более справедливому обществу недостаточно опираться на социально ориентированную экономическую политику последних лет. Необходимо, чтобы государство повысило эффективность своей денежной и налоговой политики, активно способствовало развитию образования, расширению инвестиций в инфраструктуру НИОКР и развитие производственной базы»³⁵. В реальности это означает, что социально ориентированный курс сдвигается на второй план, а приоритетное место занимают задачи модернизации экономики. Но именно на этом и настаивали оппозиционные олигархические круги, упорно боровшиеся против прогрессивных основ социально ориентированного экономического курса. Сначала модернизация экономики, а уж затем возможное удовлетворение социальных претензий — такова была суть их требований.

Новая модель выглядит как очень серьезная уступка, если не как капитуляция перед нажимом олигархических сил. В этих условиях с повестки дня снимается или отодвигается на задний план решение таких актуальных задач, как повышение роли внутренних факторов в экономическом развитии региона, расширение емкости внутреннего рынка, интенсификация внутренних накоплений и мобилизация внутренних ресурсов на нужды развития. Все это не может не придавать новой модели большую противоречивость.

Следует оговориться: разработчики новой стратегии развития не декларируют отказ от принципов социальной ориентированности экономического развития, но их место в этой стратегии не определено. Между тем вполне очевидно, что реальный успех новой модели возможен лишь в том случае, если удастся соединить два курса и двигаться вперед к решению двукединой задачи модернизации экономики и достижению социальной справедливости в распределении плодов хозяйственного прогресса.

Проблемный характер носит и вопрос мобилизации финансовых ресурсов, необходимых государству для реализации задач, связанных с модернизацией экономики. Его решение требует прежде всего существенного повышения государственных доходов. За последние два десятилетия имела место тенденция к некоторому увеличению государственных доходов (в основном за счет повышения налога на добавленную стоимость), что позволило снизить государственный долг (с 80% ВВП в 1990 г. до 33% в 2008 г.) и увеличить государственные расходы с 15,2% ВВП в 1990 г. до 18,9% в 2010 г. (в том числе на капитальные инвестиции с 2,3% до 5%)³⁶. Тем не менее финансовые возможности государства в подавляющем большинстве стран остаются предельно ограниченными, особенно на фоне задач, которые предстоит решать при реализации новой стратегии развития. Потенциал расширения этих возможностей лимитируется прежде всего самими основами действующей системы налогообложения. Две трети всех налоговых поступлений государственного бюджета приходится на косвенные налоги. Соответственно основную налоговую нагрузку несут менее обеспеченные слои населения, и любое усиление этой нагрузки ведет к еще большей социальной несправедливости и чревато дестабилизацией социальной обстановки. Прямые налоги (на доходы и собственность), которые ложатся на господствующие классы, составляют менее 5% ВВП. К тому же масштабный характер носит уклонение от уплаты этих налогов. По имеющимся оценкам, оно колеблется в пределах от 40 до 65%. Именно в этой сфере существует реальный потенциал для расширения налоговой базы. Но она традиционно является неприкасаемой. Во всяком случае доклад не содержит на этот счет никаких конкретных предложений. Выход, который предлагают авторы доклада, сводится к заключению социального контракта и достижению «финансового пакта», что выглядит достаточно абстрактной идеей и открывает поле для различных маневров с целью защиты интересов привилегированных слоев.

Таким образом, вопрос о расширении финансовых ресурсов государства, являющийся ключевым для повышения его роли в экономике и осуществления задач модернизации, остается без ответа. Не менее важным и проблемным является и другой аспект деятельности государства, связанный с эффективным расходованием средств. Низкая эффективность — одна из застарелых болезней государственных структур. Именно эта причина (в числе ряда других) вынудила латиноамериканские страны в свое время отказаться от модели импортозамещающей индустриализации и провести

массовую приватизацию государственной собственности. Авторы доклада видят эту проблему, но считают, что «в современных условиях Латинская Америка как никогда раньше готова к реформированию государственного сектора и созданию государства, способного соответствовать потребностям развития»³⁷. В работе приводятся схемы реорганизации государственного управления, которые, видимо, могут способствовать большей прозрачности деятельности государственных организаций, содействовать их большей профессионализации, создать условия для повышения доверия к ним со стороны населения. Нельзя, однако, не учитывать, что подобные преобразования требуют времени, неизбежно являются продолжительным процессом. Между тем реализация новой модели развития поставлена в повестку дня и уже сейчас требует осуществления конкретных шагов.

Наконец, заслуживает внимания еще один важный вопрос, который выпал из поля зрения авторов новой концепции экономической стратегии. Речь идет о взаимоотношениях с иностранным капиталом. Взаимодействие с иностранными инвесторами способно содействовать процессу модернизации. При налаживании эффективных взаимовыгодных отношений иностранный капитал может быть успешно использован для развития национальных производительных сил. Об этом говорит опыт азиатских стран и прежде всего Китая. В последние два десятилетия, опираясь на сотрудничество с иностранными инвесторами, КНР обеспечила ускоренное развитие ряда ключевых национальных производств: автомобильной промышленности, машиностроения, электротехники, производства энергосилового оборудования, электронной промышленности и др. В последнее время китайская сторона активно ставит вопрос о перемещении иностранными компаниями в Китай структур НИОКР (лабораторий, исследовательских центров), а также о более интенсивной передаче передовых технологий национальным предприятиям. И это вынуждает иностранных инвесторов расширять капиталовложения в сферу НИОКР в этой стране. По имеющимся оценкам, в 2008—2011 гг. до половины всех зарубежных иностранных инвестиций в НИОКР направлялись в азиатские страны (Китай, Индия, Сингапур)³⁸.

На этом фоне отношения с иностранным капиталом большинства государств Латинской Америки нельзя признать эффективными и взаимовыгодными. Иностранные инвестиции в регионе, как уже отмечалось, растут, но не приносят необходимой отдачи с точки зрения развития национального сектора и повышения его технологического уровня развития. Рост национального предпринимательства фактически блокируется во всех отраслях, где доминируют иностранные компании (автопром, химическая промышленность, фармацевтика и др.). При этом, создавая новые предприятия, иностранные инвесторы ориентируются на использование технологий низкого уровня. Исключением из этого общего подхода в известной степени является Бразилия, где ведущие иностранные компании («Фольксваген», «Пежо», «Ситроен», «Фиат», «Сименс», «Эриксон») удалось убедить в том, чтобы они занимались внедрением передовых технологий и открывали свои исследовательские центры. Но в целом на Латинскую Америку приходится не более 10% общих зарубежных инвестиций в НИОКР (доля КНР — 16%). И это четко свидетельствует об отношении иностранного капитала к процессам модернизации латиноамериканской экономики. Отсюда объективно вытекает необходимость фундаментальной перестройки взаимодействия с иностранными инвесторами на основах взаимной вы-

годы и более полного учета интересов латиноамериканской стороны. Этот обновленный курс должен стать важным элементом модели модернизации.

Новая экономическая стратегия проходит сложный путь формирования и утверждения в странах региона. Будущее покажет, сможет ли она стать историческим рубежом, открывающим путь для динамичного движения вперед по пути социально-экономического прогресса.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ O.R o s a l e s, M.K u w a y a m a. China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica. Santiago de Chile, 2012, p. 11; CEPAL. Panorama de la inserción de América Latina y el Caribe, 2010—2011. Santiago de Chile, 2011, p. 7.

² CEPAL. Balance preliminar 2012, p. 99. Quadro A-1.

³ Banco Interamericano de Desarrollo. El Mundo de los Senderos que se bifurcan. América Latina y el Caribe ante los riesgos económicos globales. Marzo 2012, pp. 10, 11.

⁴ Ibid., p. 1.

⁵ CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2011, pp. 11, 12, 13.

⁶ Ibid., p. 50.

⁷ Ibid., p. 21. BID. El Mundo de los senderos..., p. 56.

⁸ BID. El Mundo de los senderos..., p. 68.

⁹ CEPAL. China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica p. 96. BID. El Mundo de los senderos..., p. 15.

¹⁰ BID. El Mundo de los senderos..., p. 15, 17, 18.

¹¹ CEPAL. Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2010—2011. Santiago de Chile, 2011, p. 77.

¹² Ibid., p. 18.

¹³ Ibid., p. 81.

¹⁴ CEPAL. China y América Latina, p. 70. CEPAL. Panorama de la inserción..., p. 94.

¹⁵ CEPAL. China y América Latina, p. 121.

¹⁶ CEPAL. Panorama..., p. 96.

¹⁷ Ibid., p. 108.

¹⁸ Inter-American Dialogue. China and Latin America. Report. The New Banks in Town: Chinese Finance in Latin America. Kevin P. Gallagher. Amos izvin. Katherine Koleski. March 2012, p. 5, 6, 7.

¹⁹ Ibid., p. 6.

²⁰ Ibid., p. 14.

²¹ Ibid., p. 16.

²² CEPAL. Panorama..., p. 103, 104.

²³ CEPAL. China y América Latina... Op. cit., p. 97.

²⁴ Ibid., p. 73.

²⁵ Ibid., p. 100, 101, 102.

²⁶ Ibid., p. 179.

²⁷ Inter-American Dialogue. China and Latin America..., p. 6.

²⁸ CEPAL. OCDE. Perspectivas económicas de América Latina 2012. Transformación del estado para el desarrollo, 2011, p. 3.

²⁹ Ibid., p. 152, 153.

³⁰ Ibid., p. 155.

³¹ Ibid., p. 22.

³² ProINNO Europe Mini Country Report, Brazil. Antonio Botelho. December 2011, p. III.

³³ CEPAL. OCDE Perspectivas..., p. 94.

³⁴ Ibid., p. 122.

³⁵ Ibid., p. 3.

³⁶ Ibid., p. 74.

³⁷ Ibid., p. 47.

³⁸ CEPAL. La inversión extranjera..., p. 56.