Санкт-Петербургский Государственный Университет

***АЛЬТМАН Лев Леонидович***

**Выпускная квалификационная работа**

**География деятельности транснациональных корпораций в Карибском регионе в XXI веке**

Уровень образования: бакалавриат

Направление: 05.03.02 «География»

Основная образовательная программа: CB.5019.2019

Научный руководитель:

доцент кафедры

Региональной политики и политической географии

Михеева Наталия Михайловна

Рецензент:

консультант аналитического отдела

МИМРД МПА СНГ

Андреев Максим Владимирович

Санкт-Петербург

2023

# Оглавление

[Оглавление 2](#_Toc136540217)

[Введение 3](#_Toc136540218)

[Глава 1 Теоретико-методологические основы исследования и положение Карибского региона в системе геоэкономических и геополитических связей 8](#_Toc136540219)

[1.1 Проблема определения понятия ТНК 8](#_Toc136540220)

[1.2 Определение границ Карибского региона и периодизация исследования. Основные индикаторы и показатели для изучения географии деятельности ТНК в регионе. 9](#_Toc136540221)

[1.3 Особенности геоэкономической и геополитической ситуации в Карибском регионе как фактор активизации деятельности иностранных ТНК 15](#_Toc136540222)

[ГЛАВА 2 География инвестиционной деятельности ТНК в Карибском регионе 23](#_Toc136540223)

[2.1 Характерные черты географии инвестиционной деятельности ТНК в период с 2000 по 2008 года в Карибском регионе 23](#_Toc136540224)

[2.2 Приоритеты инвестиционной деятельность ТНК в период с 2008 по 2020 в Карибском регионе 45](#_Toc136540225)

[2.3 Инвестиционная активность ТНК в период с 2020 по современный период в Карибском регионе 63](#_Toc136540226)

[Глава 3 Внеинвестиционная деятельность ТНК в регионе Карибского бассейна 69](#_Toc136540227)

[3.1 Общие стратегии ТНК в реализации гуманитарной деятельности в государствах 69](#_Toc136540228)

[3.2 Внеинвестиционная деятельность добывающих компаний 71](#_Toc136540229)

[3.3 Внеинвестиционная деятельность компаний в ведущих обрабатывающих сферах региона 85](#_Toc136540230)

[3.4 Внеинвестиционная деятельность сельскохозяйственных компаний 88](#_Toc136540231)

[Заключение 95](#_Toc136540232)

[Список литературы 98](#_Toc136540233)

Введение

Современный этап развития общества характеризуется таким явлением как глобализация – явлением которое имеет множество определений и трактовок. Сам термин появился в 1980-х годах и связывался с деятельностью транснациональных корпораций (ТНК), однако данный процесс на сегодняшний день вышел уже за рамки деятельности лишь коммерческих структур и начал отражаться в международных отношениях, повседневной жизни людей всего мира.

На текущий момент глобализацию можно представить, как процесс всестороннего углубления, расширения и ускорения мирового сотрудничества, затрагивающего все аспекты современной социальной жизни (Хелд, 2004). На текущий момент концептуальное выражение глобализации является причиной споров и разногласий в научной среде, выделятся группы гиперглобалистов, скептиков и трансформистов. Для каждой из этих групп глобализация понимает данный процесс по-своему, по-разному оценивают влияние данного явления и то, как данное явление отразится на будущем всей Земли. В данной работе нет цели рассмотреть все идеи групп различного представления процесса глобализации, важно отметить роль ТНК в глобализации, взаимосвязь данных понятий.

В данной работе соотношение понятий ТНК и глобализация следующая: глобализация стала причиной создания ТНК, ТНК стали одними из важнейших акторов в глобализованном мире, они влияют на социум через развитие экономики той или иной страны, складывают взгляды жителей территорий через медиа, которые объединены в крупные холдинги. Глобализованный мир — это среда, в которой действуют ТНК, они поддерживают эту среду, это поле глобализации, при этом могут оказывать и трансформационный эффект на данное поле (Бурдье, 1993).

Единого определения для термина «глобализация» и «ТНК» не существует, данные понятия с каждым годом включают в себя всё новые функции и черты, что приводит к частому пересмотру определений с целью их уточнения.

*Актуальность*исследованияобусловлена небольшим количеством исследований о деятельности ТНК в Карибском регионе. В современных научных трудах, изучающих деятельность ТНК в регионе Латинской Америки и Карибах наблюдается явный фокус в сторону деятельности ТНК в крупных по площади и размеру экономик государствах: Бразилии, Мексики, Аргентины, Чили и т.д. Такая ситуация приводит к установлению ситуации, в которой малые государства Центральной Америки и Карибы считаются второстепенными для изучения, деятельность ТНК в которых невелика и может считаться незначительной, что не соответствует действительности.

Поток ПИИ в развивающиеся страны, в том числе и в Карибский регион за последние 20 лет выросли на данный момент составляют более 20% от всех инвестиции, направленных в разувающиеся страны. Отличительной особенностью большинства государств Карибского региона является значительная доля прямых иностранных инвестиций в ВВП, составляющая в отдельных странах более 15% (ECLAC 2015a).

Изучение деятельности ТНК в развивающихся странах XXI веке актуально также в виду того, что именно деятельность корпорации позволили ряду государств обеспечить стабильный экономический рост, открыть новые отрасли промышленности, диверсифицировать национальные экономики, от части решить проблему с безработицей, улучшить и удешевить качество услуг, предоставляемых населению. Стоит также учесть, что деятельность ТНК может и навредить национальной экономики, путём вытеснения местных производителей товаров и услуг с рынка государства, оказывать сильное влияние на национальные правительства через лоббирование, что говорит о необходимости со стороны правительств выработать чёткую программу взаимодействия с ТНК, чтобы их деятельность не шла в разрез с интересами национального бизнеса.

*Новизна исследования* заключается в проведении комплексного изучении изменений в стратегиях инвестирования ТНК в государства региона, смены региональной политики и географии деятельности ТНК в Карибском регионе в XXI веке.

*Объект* исследования - деятельности ТНК ~~различных стран~~ в государствах Карибского региона.

*Предмет* исследования –географиядеятельности и ~~изменение влияния~~ ТНК в государствах Карибского региона.

*Цель исследования*-Выявить особенности географии присутствия и приоритеты деятельности зарубежных ТНК в регионе Карибского бассейна

Для достижения указанной цели были поставлены следующие **задачи:**

1. Определить основные особенности в географии присутствия ТНК в регионе Карибского бассейна к началу XXI века
2. Выделить этапы в развитии деятельности ТНК в регионе в изучаемый период
3. Определить стратегий ТНК в государствах региона на каждом из этапов
4. Выявить причины изменения стратегий ТНК в отношении ПИИ в экономику государств региона в каждый их этапов деятельности ТНК
5. Определить специфику деятельности ТНК в регионе вне сферы ПИИ в изучаемый период

*Методы*, используемые в данном исследовании**:** периодизации (при делении изучаемого временного периода на определенные этапы для отражения качественного отличия каждого их них), сравнительный анализ (при изучении деятельности ТНК и потоков ПИИ в государствах региона), системный анализ (при рассмотрении влияния внутри региональных и вне региональных факторов на поток ПИИ от ТНК в различные периоды), библиографический (при анализе научных статей посвящённых тематике ТНК и региону ЛАКБ, ежегодных докладов и статистических сборников ЮНКТАД, ЭКЛАК, Всемирного банка, МВФ), метод типологии (при рассмотрении стратегий ТНК для государств Карибского региона в каждый из изучаемых этапов). Географическим методом исследования, использованным в данной работе, является картографический метод.

Определение состава региона Карибского бассейна будут подробно рассмотрено во втором параграфе первой главы.

Хронологические рамки исследования затрагивают XXI век в соответствии с названием работы, подробное разделение на этапы изучаемого временного периода приводится во втором параграфе первой главы.

**Анализ используемых источников литературы**

Для решения поставленных задач при выполнении работы были использованы различные источники на русском, английском и испанском языках.

Наиболее важными в тематике изучения деятельности ТНК в мире и их влияния на мировую экономику являются работы в сфере теории транснациональных корпораций и прямого иностранного инвестирования за авторством: Дж. Даннинга, Я. Юхансона, М. Портера, Р. Вернона, Стефена Д. Коэна.

Из Российских авторов в сфере географии мирового хозяйства, социально-экономической географии также составляющих базу данной работы важно выделить работы В.В. Вольского, С.Б. Семевского, С.Б. Лаврова, Н.С. Мироненко, А.С. Наумов,. Также научную базу работы составляют труды географов и экономистов, посвящённые развитию деятельности транснациональных корпораций и использования ими инвестиционных стратегий: Д.Н. Самусенко, О.Д. Фальченко, Е.А. Гречко, А.В. Кузнецов, С.С. Лачининский, Н.Ю. Конина, Н.О. Юдин, К.А. Никулина, О.Н. Фомина, Н.А. Школяр. С.А. Чиркин. С целью получения знаний об экономике государств изучаемого региона были изучены работы П.П. Яковлева, Н.М. Яковлевой, Л.Л. Клочковского, Ю.Н. Мосейкина, К.А. Никулина.

Работы в сфере изучения влияния ТНК и их деятельности тесно связаны с изучением явления глобализации, среди авторов можно выделить: Н.Н. Кожевникова, В.Л. Иноземцева, А.В. Кузнецова

Работы на русском языке посвящённые изучению региона ЛАКБ важно отметить работы таких исследователей-американистов и экономистов как: В.Л Хейфец, Л.С. Хейфец, А.А. Лавут, Н.Г. Хмелевска, В.М. Давыдов, Г.М. Костюнина, О.В. Крецу, В. П. Сударев, А.И. Кубышкин, Я.В. Лексютина.

Среди работ, посвящённых государствам Карибского бассейна (их интеграции, истории, экономики) можно выделить таких авторов как: В.А. Голиней, В.А. Теперман,. На иностранных языках: E. Lora, P. Bamber, S. Frederick

Среди работ на русском языке были изучены работы в сфере экономики и ПИИ в регионе ЛАКБ экономистов: К.А. Никулина, О.Н. Фоминой, Н.А. Школяра. С.А. Чиркин, П.П. Яковлева, Н.М. Яковлевой, А.В. Кузнецова, Л.Л. Клочковского, Ю.Н. Мосейкина,

Также среди работ на русском языке были использованы труды, посвящённые положению региона ЛАКБ на мировой арене следующих авторов: В.М. Давыдов, А.А. Манухин, И.К. Шереметьев

Из зарубежных авторов-экономистов, посвятивших свои работы вопросу ПИИ в регионе ЛАКБ, а также деятельности ТНК в регионе стоит отметить: R. Alvarado, М. Ramirez, V. Sanchez.

Работы в сфере экономической и социальной географии исследователей из изучаемого региона представлены в журналах Caribbean Geography (Ямайка), Tropical Agriculture (Тринидад и Тобаго), Estudios Fronterizos (Мексика). Из испаноязычных работ, посвящённых ПИИ в регионе карибского бассейна важно отметить Д.М. Праньера, С. Салазара, К. Гереро и др.

**Источниковая база исследования**

В качестве источников данных по странам происхождения прямых иностранных инвестиций и их объёму были использованы базы данных Международного Валютного Фонда, ЮНКТАД, Всемирного банка и Экономической комиссии по Латинской Америке и Карибскому бассейну.

Источником данных по объёму экспорта и его направленности из госудрарств Карибского региона была использована база данных ООН по статистике тороговли товарами.

Данные об объёмах инвестиции и проектах Китайской Народной Республики в государствах Карибского региона были получены из базы данных China Global Investment Tracker

**Структура работы**

Работа состоит из введения, трёх глав и заключения. Во введении определяется задача, предмет и объект исследования. Обозначаются задачи, решение которыз необходимо для достижения цели исследования

В первой главе предоставляется определение ТНК, обозначаются границы Карибского региона, даётся разделение изучаемого временного периода на этапы, а также определяются основные прочны активизации деятельности ТНК в Карибском регионе.

Вторая глава посвящена географии инвестиционной деятельности ТНК в Карибском регионе в трёх этапах. В параграфах раскрываются причины изменений стратегий ТНК, применяемых к госдуратсвам в каждый из этапов.

Третья глава посвящена внеинвестиционной деятельности ТНК в Карибском регионе, раскрывается сущность понятия внеинвестицоннной деятельности ТНК, отмечаются характерные особенности внеинвестицонной деятельности ТНК в добывающей промышленности, обрабатывающей промышленности и в сельском хозяйстве.

В заключении отражаются результаты полученные в ходе решения каждой из поставленных задач.

Глава 1 Теоретико-методологические основы исследования и положение Карибского региона в системе геоэкономических и геополитических связей

1.1 Проблема определения понятия ТНК

Термин «Транснациональная корпорация» появился в 1970-х годах вместе с появлением в 1974 году Комиссии по транснациональным корпорациям ОНН. Большинство аспектов деятельности ТНК впервые были затронуты международным документом «Руководящие принципы для многонациональных предприятий Организации экономического сотрудничества и развития», данный документ был принят в 1976 году государствами-членами ОЭСР, что весьма объяснимо, в виду того, что ТНК на тот момент времени существовали в своём большинстве в самых развитых государствах мира.

Но на сегодняшний момент существует множество синонимов термина ТНК как в русской, так и зарубежной терминологии. Такая ситуация весьма объяснима, различные специалисты не оставляют попыток дать наиболее точное определение для ТНК, которое отражало бы всю полноту новых функций ТНК.

Главным разночтением является использование терминов транснациональная компания и транснациональное предприятие, многонациональная (мультинациональная) корпорация и транснациональная корпорация. Встречается также термин международная монополия.

Термин международная монополия свойственен для трудов, имеющих марксистский уклон и в целом левую направленность. Используется для резкой критики и желания подчеркнуть негативные аспекты деятельности корпораций, а также их желание достигнуть монопольного положения на рынках. Однако достижения монополии на международном уровне практически невозможно.

Важно также разделить понятия «корпорация» («corporation») и «предприятие» («enterprise»). Здесь различие главным образом в использовании данных понятий в различных регионах. Государства англосаксонской юридической системы характерно использование термина «корпорация» («corporation»), также данный термин используется в подавляющем большинстве документов ООН. Термин же предприятие используется в системе континентального права (Шевцова 2008). На данный момент термин ТНК используется чаще и свойственен документам международных государств.

Наиболее ёмкое определение предоставляет Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), которая координирует вопросы в области развития международной торговли, сотрудничества и равноправия между государствами.

ТНК – предприятие, образованное в любой организационно-правовой форме, состоящее из материнских предприятий (parent enterprises) и контролируемых предприятий за рубежом (foreign affiliates). Материнское предприятие определяется как предприятие, которое контролирует активы других организаций в странах, отличных от страны его происхождения, обычно путем владения определенной долей в уставном капитале. Контроль над предприятием за рубежом устанавливается при наличии доли в уставном капитале в 10% и более обыкновенных акций или прав голоса для зарегистрированного предприятия или его эквивалент для некорпоративного предприятия (Булатова 2019).

В данной работе автор придерживается следующего определения ТНК. ТНК – это компании, у которых имеются филиалы и подразделение в двух и более странах, которые проводят единую и согласованную политику. При этом для осуществления контроля над своими активами, материнская компания должна иметь долю минимум в 10% в акционерном капитале – это нижняя граница для участия в капитале.

1.2 Определение границ Карибского региона и периодизация исследования. Основные индикаторы и показатели для изучения географии деятельности ТНК в регионе.

Географический регион Карибский бассейн, географию деятельности ТНК в котором исследуется в данной работе имеет неоднозначные границы и требует их уточнения в рамках проводимого исследования. Важно также сопоставить определить отношение Центральной Америки и Карибского региона.

Определение «государства карибского бассейна» с физико-географической точки зрения определяет регион как совокупность стран, имеющих выход к карибскому морю, то есть данный регион включает в себя Мексику, Колумбию, Венесуэлу и США, однако не включает Гайану и Суринам. Данный подход не столь эффективен при изучении географии деятельности ТНК. Мексика и крупные государства севера Южной Америки представляют собой большие экономики по сравнению с прочими странами, имеющими выход к Карибскому морю и требуют отдельного изучения уже вне контекста. В свою очередь, Гайана и Суринам, не имеющие выход к Карибскому морю экономически и политически связаны в большей степени с государствами Карибского бассейна, чем с государствами Южной Америки. Данные факты говорят о том, что подход к определению границ региона должен быть комплексным.

Обратимся к взгляду различных организаций на районирование всей Америки в целом. Подавляющее большинство международных организаций делит Америку на две составляющие, выделяя государства северной Америки – Канаду и США в отдельную категорию, или объединяя с Западной Европой. Государства, начиная с Мексики и южнее обозначаются термином Латинская Америка, однако островные государства объединяются под термином Карибы. Такого районирования придерживается ООН, при определении региональных групп – геополитических объединений государств-участников ООН. Также ООН имеет Статистическое подразделение (UNSD), которое определило деление политической карты мира на 17 субрегионов и в данной системе Америка состоит из субрегионов: Северная Америка – США и Канада; Центральная Америка – североамериканские государства от Мексики до Панамы включительно; Карибы – субрегион, объединяющий островные государства Карибского моря; Южная Америка – все государства, расположенные на территории континента Южная Америка. Такое районирование Америки выглядит весьма актуальным, однако на границах данных субрегионов существуют проблема принадлежности государств к тому или иному субрегиону.

Обратим внимание на региональные организации интеграционного типа и торгово-экономические союзы, объединяющие данные малые государства. Большую часть островных государств, а также часть материковых государств (Белиз, Гайана, Суринам) объединяет Карибское сообщество (CARICOM) - торгово-экономическое сообщество, существующее с 1973 года. На территории перешейка существует интеграционное объединение – Система Центральноамериканской интеграции (SICA), включающая также и Белиз – государство, которое сильно интегрировано с островными государствами Карибского региона. Среди карибских государств можно выделить Доминиканскую Республику, которая является островным карибским государством, но в большей степени тяготеет к государствам перешейка, присоединившись к зоне свободной торговли с государствами перешейка и США. Таким образом можно отметить, что малые государства перешейка, островные государства Карибского бассейна, а также малые государства Южной Америки – Гайана и Суринам, большинство населения которых проживает на Атлантическом побережье данных стран, и вся инфраструктура имеет вектор развития, направленный в сторону государств Карибского региона имеют определённую общность должны быть выделены в отдельный регион – Карибский регион.

Определив границы Карибского региона важно также отметить, какие государства и территории данного региона не будут рассматриваться в данной работе. Одним из ключевых факторов, исключающий ряд территорий из данной работы является возможность проведение самостоятельной политики по отношению к ТНК, то есть возможность проводить политику поощрения привлечения ПИИ от ТНК всех государств мира, либо же проводить политику по ограничению деятельности ТНК ряда государств мира на своей территории. По данному фактору заморские территории и сообщетсва Франции в Карибском регионе (Сен-Мартен, Сен-Бартелеми, Гваделупа, Мартиника, Французская Гвиана) и специальные муниципалитеты Нидерландов (Бонайре, Саба, Синт-Эстатиус) не будут рассматриваться в данной работе.

Мексиканские штаты Юкотан и Китана-Роо, также, как и штат Флорида и владения США в Карибском регионе (Пуэрто-Рико и Виргинские острова), обладают лишь частичной свободой в ведении внешнеэкономической деятельности. Аналогичная ситуация и с регионами Венесуэлы и Колумбии, имеющими выход к Карибскому морю.

Британские заморские территории в Карибском регионе, а именно Ангилия, Монсеррат, Теркс и Кайкос, Каймановы острова, Британские Виргинские острова, а также территории Королевства Нидерландов – Аруба, Кюрасао, Синт-Мартен обладают весьма широкими автономией и из-за особенностей налогообложения стали оффшорными зонами – зонами с очень выгодным уровнем налогообложения для иностранных инвесторов, а также обеспечивающие высокий уровень финансовой тайны. Притоки ПИИ на данные территории велики, превышают аналогичные показатели многих государств Карибского бассейна в десятки раз, однако данные ПИИ не производительные, которые лишь малой своей частью отражаются в хозяйстве данные территорий. Также в рамках соблюдения финансовой тайны данные территории не публикуют данные об источниках данных ПИИ и об их направлении, из-за чего полноценный анализ данных деятельности ТНК на данных территориях невозможен.

Куба является крупнейшей страной Карибского бассейна по численности населения и единственной экономикой в регионе, которая не предоставляет данные о ПИИ. Данный факт приводит к невозможности оценки деятельности ТНК на территории данной страны. Важным фактом в данном случае является и закрытость экономики Кубы, многие виды деятельность на сегодняшний день остаются недоступными для коммерческих организаций, в том числе и иностранного бизнеса. Все описанные выше факты приводят к невозможности качественной оценки деятельности ТНК на территории Кубы.

Таблица 1. Территории, не рассматриваемые в данной работе

|  |  |
| --- | --- |
| Территории/Государства | Причина, по которой не рассматриваются в данной работе |
| Куба | Ограниченность деятельности ТНК в стране, отсутствие данных о ПИИ поступивших в страну |
| Пуэрто-Рико, Американские Виргинские острова, Флорида | Зависимая территории США, территория США/ Несамостоятельность в введении политики, по отношению к ТНК |
| Сен-Мартен, Сен-Бартелеми, Гваделупа, Мартиника, Французская Гвиана | Зависимые территория Франции, Несамостоятельность в введении политики, по отношению к ТНК |
| Аруба, Кюрасао, Синт-Мартен, Бонайре, Саба, Синт-Эстатиус | Зависимые территории Нидерландов, оффшорные зоны, данные по структуре и направлению ПИИ закрыты |
| Ангилия, Монсеррат, Теркс и Кайкос, Каймановы острова, Британские Виргинские острова | Зависимые территории Великобритании, оффшорные зоны, данные по структуре и направлению ПИИ закрыты |
| Штаты и регионы Мексики, Колумбии, Венесуэлы | Территории государств региона ЛАКБ/ Несамостоятельность в введении политики, по отношению к ТНК |

Составлено автором

Изучаемый период данный работы – XXI век, весьма продолжительный период в рамках изучении географии деятельности ТНК и требует периодизации. Период с 2000 по 2023 гг. имеет два периода, которые повлияли на мировую экономику в наибольшей степени, это 2008-2009 гг. – мировой финансовый кризис, а также период с конца 2019 по начала 2021 года – кризис, вызванный пандемией COVID-19. Два данных экономических кризиса делят XXI век на 3 периода: c 2000 по 2008 гг., с 2008 по 2020 гг. и с 2020 по настоящий момент. Каждый из данных периодов имеет свои важные события, влияющие на измените географии деятельности ТНК в регионе, такие как завершение приватизации в регионе, начало и конец товарного суперцикла, приход компаний КНР на рынки государств Карибского региона, которые будут отражены в работе.

Изучение географии деятельности ТНК на региональном уровне требует подхода, который позволил бы отразить изменения деятельности ТНК во всём регионе в изучаемый временной период. Ключевым в изучении географии деятельности ТНК в регионе и государствах его составляющих является анализ прямых иностранных инвестиций (ПИИ), поступающих в государства и регион в целом.

ПИИ – это вложения в уставные капиталы предприятий с целью установления непосредственного контроля и управления инвестиций. ПИИ позволяют установить эффективный контроль над заграничной компанией и данные инвестиции имеют долгосрочный характер, цель которых установиться на рынке государства. Осуществить заход на рынок государства возможно либо через поглощение уже существующего предприятия, либо стать владельцем 10% уставного капитала предприятия (цифра в 10% является наиболее распространённым значением, с которого начинается учёт сделки в качестве ПИИ), либо путём создания нового предприятия (OECD, 1996).

Использование такого показателей как объём прямых иностранных инвестиций (ПИИ) поступивших в государство и их направление по секторам и отраслям экономики показывает заинтересованность ТНК в рынке сбыта своих товаров и услуг или в эксплуатации ресурсов данной страны. Такой показатель как доля ПИИ в ВВП страны отражает зависимость государств от иностранных корпораций. Возможность использования данных о ПИИ в качестве оценки деятельности ТНК в государстве определяется тем фактом, что порядка 75-90% всех ПИИ осуществляется ТНК (Самусенко 2014), в рамках портфельных инвестиций ТНК наоборот представлены совсем в малой степени, что определяется заинтересованностью ТНК прежде всего в долгосрочных инвестициях, закреплению на новом рынке, что и обеспечивают ПИИ.

ПИИ осуществляются ТНК тремя основными способами (Сегал, 2021):

1. Слияние и поглощения – приобретение иностранным инвестором уже существующей компании или значительной доли в ней. Приводит либо к созданию нового юр. лица, либо, когда второе юр. лицо исчезает
2. «Гринфилд» - создание предприятия с нуля (постройка зданий, найм персонала, создание инфраструктуры)
3. «Браунфилд» - это гибидная форма инвестиций между слиянием и поглощением и «гринфилд» инвестициями. Заключается в покупке неиспользуемых активов (заброшенных или законсервированных предприятий) и возобновление на них производства или его перепрофилирования

На текущий момент теории прямых иностранных инвестиций и транснационализации находятся на весьма высоком уровне развития, начав свой путь в середине XX века, к сегодняшнему дню они представлены различными направлениями в мировой экономике, менеджменте и географии бизнеса.

Одной из самых успешных и комплексных теорий прямых иностранных инвестиций, не потерявших актуальность и на сегодняшний день, является OLI-парадигма или также известная как Эклектическая парадигма международного производства Дж. Даннинга. В рамках данной теории фирма будет направлять ПИИ в экономики других государств в случае, если выполняются 3 условия: Наличие специфических преимуществ собственности по отношению к другим фирмам (Ownership-specific advantages или О-advantages); страна, принимающая ПИИ должна иметь преимущества местонахождения (Location-specific advantages или L-advantages); необходимо иметь и преимущества от интернализации производства (Internalization advantages или I-advantages). В случае если все три условия данной теории соблюдаются, то компания осуществляет ПИИ (Dunning 1998).

Эклектическая парадигма в дальнейшем Дж. Даннингом и Р. Наруллой была развита в теорию пути инвестиционного развития нации, которая гласит, что государство проходит 5 фаз развития по пути инвестиционного развития.

На основе OLI-парадигмы, а также теории пути инвестиционного развития нации в 2008 году Дж. Даннингом и Сарианной М. Лундан были разработаны на основе более ранней работы Джека Н. Бермана 4 основных мотива (стратегии), которые определяют выбор направления для инвестиций (Dunning, Lundan, 2008).

1. Ресурсно-ориентированные (получение доступа к ресурсам, которые не доступны или недостаточны на домашнем рынке)
2. Затратно-ориентированные (инвестиции с целью сокращения издержек при производстве)
3. Рычночно-ориентированные (получение доступа на большому по размеру рынку)
4. Инновационно-ориентированные (инвестиции нацелены на получение доступа к инновационным техологиям, ноу-хау)

На сегодняшний момент границы между представленными выше 4 мотивами размываются, ТНК проводят инвестиции в государства руководствуясь сразу несколькими стратегиями. XXI век стал для Карибского региона периодом, политика ТНК в отношении региона и стран его образующих менялась, менялись стратегии ПИИ в государства региона как во времени, так и в пространстве.

Определение изменений стратегий ТНК в регионе требует анализа определённых показателей, которые объективно бы отражали деятельность ТНК. Важно также изначально отметить, что деятельность может нести как положительный эффект для государства, так и негативный и для каждой из этих сторон требуются определённые индикаторы для оценки. В данной работе не будет всесторонне рассматриваться негативная сторона деятельности ТНК в государствах изучаемого региона, так как данный вопрос в виду своей обширности невозможно раскрыть полноценно в рамках данной работы.

Первую группу показателей составляют данные об экономической сфере государств региона и региона в целом.

Основными показателями деятельности ТНК в регионе и их стратегии в регионе является объём поступивших ПИИ в государства региона, а также распределение данных ПИИ по секторам экономики.

С целью изучения во времени значимости региона для стран мира важно рассмотреть и изменения в списках главных стран-импортёров ПИИ в государства региона. Помимо этого, одним из важнейших показателей является объём, структура и направления экспорта из стран региона что также необходимо как для оценки влияния ТНК различных стран мира на государства Карибского региона, так и для отслеживания смены стратегий ТНК, применяемых к странам региона.

Второй группой, который определит степень заинтересованности ТНК рынком данной страны – это участие в сфере не связанных с ПИИ, прежде всего в различных социальных программах (поддержка спорта, обеспечение населения продовольствием, товарами). Степень вовлеченности и многогранность участия компаний в гуманитарных акциях и социальных программах показывает заинтересованность данных компаний в деятельности на данной территории, а в ряде случаев говорит о намерении создать рынок сбыта своей продукции в данной стране.

**1.3 Особенности геоэкономической и геополитической ситуации в Карибском регионе как фактор активизации деятельности иностранных ТНК**

Изучение географии деятельности ТНК в Карибском регионе в XXI веке невозможно без рассмотрения изменений, произошедших в национальных экономиках государств региона, а также изменений в международных отношениях и мировой экономики в 1990-е годы. Именно последнее десятилетие XX века стало периодом наибольших реформ в законодательствах государств региона, которое открыло рынок данных государств для иностранных ТНК.

1990-м годам предшествовало «Потерянное десятилетие» 1980-х годов, когда политика импортозамещения, проводившаяся правительствами многих развивающихся стран в Латинской Америке и других странах в течение нескольких десятилетий, привела к тому, что их экономика оказалась неспособной к быстрому расширению экспорта для покрытия дополнительных расходов на импортируемую нефть. Проблемой стала также и политика США по повышению процентных ставок по кредитованию, что сделало больше невозможным получать кредиты в иностранной валюте практически под нулевые проценты (Jameson, 1987).

Путём решения данной проблемы стал переход от политики с жёсткой протекцией рынка и опоры на собственные производство – политики импортозамещающей индустриализации (Import substitution industrialization – ISI), к политике экспортно-ориентированной индустриализации - Export-oriented industrialization (EOI), которая направлена на ускорение процесса индустриализации и развития экономике путём привлечения ПИИ и за счёт развития экспортно-ориентированных отраслей. Набор мер экономической политики, рекомендованных международными финансовыми институтами, расположенными в г. Вашингтон (МВФ, Группа Всемирного банка), и американскими аналитическими центрами для достижения макроэкономической стабилизации и создания условий для экономического роста при переходе от регулируемой экономики к экономике свободного рынка получил наименование Вашингтонский консенсус. Именно под его эгидой прошли 1990-е года в государствах Карибского региона (Gordon, 2019).

Помимо важных экономических реформ и заключения торговых соглашений с США и ЕС в Карибский регион в 1990-е пришёл мир. В первой трети 1990-х годов в Сальвадоре, Гватемале и Никарагуа завершились военные действия что, безусловно, способствовало привлечению в государства инвестиций от ТНК. Помимо стабилизации политической обстановки в странах снизились и военные расходы, а освободившиеся бюджетные средства были направлены на реализацию реформ.

Основные изменения в политике стран Карибского региона можно определить в 5 направлениях реформ (Lora, 2001):

1. В сфере торговли
2. В финансовом секторе
3. В сфере налогообложения
4. Реализация планов приватизации
5. Реформы в трудовом законодательстве.

Главными изменениями в процессе либерализации торговли стало снижение таможенных тарифов как на экспорт, так и на импорт. сокращались и нетарифные ограничения, на долю которых в дореформенный период приходилось 37,6% импорта, в середине 1990-х сократились до 6,3%. Второй важной реформой стала ликвидация разрыва между официальным (поддерживающихся правительствами) и неофициальных обменным курсом национальных валют. Все страны региона в 1990-х годах перешли к унифицированным системам обменных курсов и устранению ограничений как по текущим операциям, так и по операциям с капиталом. Были отменены обязательная продажа валюты экспортерами, открытие импортных депозитов, сняты ограничения на вывоз капитала.

В рамках финансовой реформы шла приватизация неэффективных государственных банков (однако в Коста-Рике данный процесс не происходил), а в отношении центральных банков проводилась политика повышения автономности центральных банков.

Налоговые реформы включали упрощение налоговых систем, сокращение льгот, повышение ставок налога на добавленную стоимость или налога с продаж и совершенствование процедур сбора налогов. Реформа налоговой системы была нацелена на развитие предпринимательской инициативы и устранение привилегий для отдельных хозяйствующих субъектов, однако в странах сохранялись привилегии для ряда отраслей промышленности.

Приватизация проходила весьма активно в изучаемом регионе, совокупный объём приватизированных активов в период с 1988 по 1999 в Сальвадоре и Гватемале составлял 8% и 6% от показателей ВВП в 1999 году. Для Тринидада и Тобаго, Никарагуа, Доминиканской Республики данный показатель варьировался от 5% до 4%. В Гондурасе показатель составлял 3%. 57% стоимости приватизаций в регионе ЛАКБ 1990-е годы пришлось на инфраструктурные секторы (в основном телекоммуникация и энергетика), которые традиционно были закрыты для частного участия и где потенциал для повышения производительности и эффективности выше. Еще 11% пришлись на продажу банковских и подобных структур, что усилило тенденции к финансовой реформе. В Доминиканской Республике, Сальвадоре, Тринидад и Тобаго большую часть приватизации составил сектор энергетики. В Гватемале, Панаме большая часть пришлась на телекоммуникационную сферу. На Ямайке в равной степени приватизации были подвергнута телекоммуникационная и энергетическая инфраструктурные сферы. В Гайане же в свою очередь под приватизацию в равной степени попали предприятия телекоммуникации, энергетики и финансовый сектор. Данные о доли ПИИ в процессе приватизации доступны лишь для всего региона ЛАКБ, однако ситуация в Карибском бассейне схожа. Иностранные инвестиции для приватизации составляли 36% прямых иностранных инвестиций в 1990-е годы (Lora, 2001). Однако в регионе Карибского бассейна выделяется Коста-Рика, в которой процесс приватизации шёл очень слабыми темпами, что объясняется следованию политики реформизма, а не полного перехода от ISI к IEO. В Коста-Рике не были приватизированы предприятия в сферах телекоммуникации, энергетики, водоснабжения и прочих инфраструктурных отраслях. Однако приватизации была подвергнута Коста-Риканская Корпорация Развития.

Малые островные страны Карибского бассейна, входящие в Организацию Восточно-Карибских Государств в 1980-е года, не испытали экономического потрясения, как это было в Латинской Америке. Им удалось в значительной степени избежать макроэкономического дисбаланса, характерного для других стран региона в 1980-х годах. На протяжении десятилетия это достигалось в основном за счет относительно осмотрительной макроэкономической политики управления и благоприятных условий для экспорта сырьевых товаров (а именно бананов и сахара) на защищенный европейский рынок. Этим странам удалось добиться одних из самых высоких темпов роста в мире в 1980-е годы, в среднем за десятилетие они составили более 5 процентов (CEPAL REVIE, 1999).

1990-е года для государств Карибского бассейна стали временем реформ. Проходила либерализация торговли, упрощалась система таможенных сборов во всём Карибском бассейне. Основными векторами во внешней политике для Карибского бассейна в 1990-е года была Северная Америка и ЕС. Государства Карибского бассейна весьма сильно зависели от преференциальных условий доступа своих товаров на рынках развитых стран, кризис 1980-х годов способствовал началу политики по усилению экономической поддержки от США и Европейских стран для скорейшего восстановления экономик стран Карибского бассейна. Новый виток в получении дополнительных преференций состоялся в 1984 году с подписания Инициативы Карибского бассейна «CBI» и в 1985 году с подписания Карибско-канадского торгового соглашения «CARIBCAN» которые подразумевала стимулирование экономик государств региона, в частности текстильную, за счёт превращения ряда стран Карибского бассейна в «швейный цех» США. В 1990 году состоялось подписание Закона о расширении экономического восстановления Карибского бассейна, известный также как «CBI II», который сделал преференции постоянными. В векторе развития торговых отношений с Европой важнейшими были два договора: конвенция ЛомеIII и Ломе IV – которые предоставили преференциальные условия для товаров тропического земледелия на европейском рынке, и сменивший их уже в 2000 году Соглашение Котону. Соглашение является комплексным, включает не только экономическую, но и политическую составляющую. Стороны, подписавшие Соглашение, взяли на себя взаимные обязательства (например, уважение прав человека), которые будут контролироваться посредством постоянного диалога и оценки. Экономическая составляющая предусматривает поэтапный процесс перехода к новому международно-правовому режиму во взаимной торговле – от односторонних преференций к системе, основанной на принципе взаимности (Смирнова, 2010).

В период с 1985-1990 по 2000 год происходил активный процесс смены стратегий ТНК на рынках государств Карибского бассейна. В начале 1990-х ТНК в Карибском регионе ориентируются исключительно на ресурсо-ориентированную стратегию при том со стремлением компаний получить доступ прежде всего именно к физическим ресурсам, то есть полезным ископаемым или продукции сельского хозяйства (продукция с/х в большей степени характерна для государств региона). К началу XXI века в рамках затратно-ориентированной модели начинают свою деятельность ТНК, стремящиеся к изобилию дешевой и хорошо мотивированной неквалифицированной или частично квалифицированной рабочей силы. Получают развитие ТНК с эффективно-ориентированной стратегией, преимущественно с целью выведение в страны Карибского региона наиболее трудоёмкие и ресурсоёмкие производства. Появляется такое явление как предприятия «макиладора» – цехов сборки готовой продукции из деталей, импортируемых преимущественно из США.

Реализации стратегий ТНК нацеленных на сокращение издержек производства и создание предприятий макила, которые стали следствием принятия Инициативы Карибского бассейна (CBI), её продления в 1990 году (CBI II) и установления равенства в торговых отношениях Карибского бассейна и НАФТА путём принятия США Закона о торговом партнерстве в Карибском бассейне в 2000 году привело к масштабному привлечению ПИИ в специальные экономические зоны (СЭЗ или англ. SEZ) (Вашкевич, 2020). К данным зонам относятся зоны свободной торговли, зоны экспортной переработки и некоторые другие формы особых экономических зон. Слабо используемые ранее СЭЗ стали одними из главных инструментов, который обеспечил порядка 50% экспорта государств перешейка – Гватемала, Сальвадор, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа, Панама. Однако роль СЭЗ в привлечении ПИИ в государства региона очень небольшая, и колеблется в государствах Центральной Америки и Доминиканской республики от немногим более 1% в Никарагуа до 15% в Доминиканской Республике (World Bank, 2012).

Помимо предприятий «макила» регион получил в 1990-е года преимущества в импорте своей продукции лёгкой промышленности на рынок США, что привело к изменению в векторах ресурсо-ориентированной стратегии ТНК. К 2000 году Ресурсо-ориентированная стратегия ТНК в государствах перешейка была представлена вектором к получению доступа к продукции тропического земледелия и полезным ископаемым, второй вектор реализации стратегии стал доступ к большому количеству низкоквалифицированной рабочей силы для производства одежды и текстиля.

Затратно-ориентированная стратегия, помимо упомянутых предприятий макила, в конце 1990-х годов в Коста-Рике получила ещё один вектор с открытием предприятия по сборки и тестированию интегральных схем компании Интел – осуществление ПИИ с целью производства высокотехнологичной продукции, что требует большую долю квалифицированной рабочей силы, структуру стимулов и поддержки для приходящих на рынок ТНК, а также высокого уровня стабильности и функционирования политических институтов. Здесь политика правительства играет гораздо более важную роль, чем обеспеченность традиционными факторами.

Обратимся к изменениям в экономиках островных государств Карибского региона. Островные государства карибского региона, а также малые государства севера Южной Америки на момент 1990-х годов имели свои особенности, которые сохранились и до сегодняшнего момента. Островные государства Карибского региона рассматривались на момент начала XXI века в основном как страны, на территории которых реализовывались стратегии, ориентированные на доступ к ресурсам, одним из направлений которых была добыча полезны ископаемых: нефти, бокситов, золота, древесины тропических деревьев, закупки продукции сельского хозяйства, а также рекреационных услуги. Здесь выделяется прежде всего Тринидад и Тобаго как главное нефтедобывающее государство в карибском регионе на период 1990-х, получающее наибольшее количество ПИИ из государств островной и южноамериканской части Карибского региона (ECLAC, 1999). Наличие дешёвых энергоресурсов позволило также привлечь ПИИ и в не нефтяные проекты, прежде всего туристические. Государства севера Южной Америки представляют собой государства, в которых осуществляется добыча полезные ископаемых иностранными ТНК, прежде всего бокситов, золота, а также осуществляется лесозаготовка. Ямайка в 1990-е года представляла собой государство, которое постепенно начинало рассматриваться ТНК для реализации стратегии направленной на добычу полезных ископаемых, прежде всего бокситов.

Вторым же вектором в реализации был доступ к большому количеству неквалифицированной и частично квалифицированной рабочей силы. Ярчайшим примером реализации такой стратегии является Доминиканская республика и её свободные торговые зоны, а также Гаити и в меньшей степени Ямайка. ПИИ в данные государства привлекались в основном в производство одежды, текстиля, обуви и в целом в сферу лёгкой промышленности.

Государства ОВКГ и Барбадос в 1990-е года были интересны ТНК для ПИИ в сферу туризма, что напрямую связанно с их рекреационным потенциалом и близким расположением к основному покупателю данных услуг – граждан США. В 1990-х началось развитие туристического сектора путём постройки отелей и гостиничных комплексов, важно отметить, что для ТНК наиболее привлекательным стало вложение средств в постройку отелей для представителей бизнеса, а также в сферу строительства роскошного и сверхроскошного типа жилья.

Важной особенностью малых островных государств Карибского региона является применение к ним ресурсно-ориентированной стратегии ТНК, в векторе использования их географического положения как ресурса. Здесь стоит выделить Сент-Люсию и Барбадос, помимо Тринидада и Тобаго, на территории которых в 1990-е года были открыт СПГ терминалы и масштабные нефтехранилища для дальнейшего распространения газа и нефти по Карибскому региону. Важно также отметить и Панаму, которой 1 января 2000 года был передан в полной пользование Панамский канал, который стал одним из главных факторов в привлечении ПИИ в страну уже в XXI веке.

В 1990-х годах продолжилось сокращение доли с/х в структуре экономики государств, что в наибольшей степени свойственно государствам ОВКГ, однако Белиз, Суринам и Гайана сохранили привлекательность для ТНК в сфере сельского хозяйства, в основном в плантационном хозяйстве сахарного тростника пальм (производство масла), а также выращивание риса (характерно для Белиза).

Так как Карибский регион является и по сей день развивающимся регионом, то на его территории не представлены ТНК, главной стратегией которых на рыке является ориентация на инновации. Важно отметить и небольшой по размерам потребительский рынок Карибского региона, что приводит к невозможности полноценной реализации стратегии ТНК, ориентированных на потребительский рынок государств, однако в виду проведённой приватизации гос. собственности – прежде всего сектора телекоммуникации, энергетики и банковского сектора ряд ТНК, прежде всего Испанских и Британских путём поглощения местных компаний стали заходить на рынок данных услуг, ориентированных на потребление на местном рынке.

Стратегии ТНК, применяемые в Карибском регионе к 2000 году можно отразить в таблице следующим образом: (Таблица 1)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Стратегия ТНК | Ресурсно-ориентированная | Затратно-ориентированная | Рычночно-ориентированная |
| Сектор экономики |
| Первичный | Нефть/газ: Тринидад и Тобаго, Барбадос, Суринам  Руды металлов: Гайана, Суринам, Ямайка |  |  |
| Вторичный |  | Производство интегральных схем: Коста-Рика  Производство медицинских приборов: Коста-Рика,  Простейшая электроника и медицинские расходные материалы: Доминиканская республика, Коста-Рика, Никарагуа  Текстиль и одежда: Центральная Америка (кроме Коста-Рики), Доминиканская Республика |  |
| Третичный | Туризм: островные государства Карибского бассейна, Коста-Рика  Географическое положение: Сент-Люсия, Барбадос, Тринидад и Тобаго, Панама | Услуги бэк-офиса: Коста-Рика | Финансовые: Гайана, Панама  Телекоммуникация: Сальвадор, Панама, Гватемала, Гайана,  Энергетика: Доминиканская Республика, Сальвадор, Гватемала, Панама |

Составлено автором по (Dunning, Lundan 2008), (ECLAC 2000)

К началу XXI века Карибский регион вошёл интегрированным в мировые цепочки поставок и услуг, участвуя в создании добавленной стоимости продуктов, однако прежде всего, как «сборочный цех» благодаря созданию предприятий «макила». В Карибский регионе, в отличии от Южной Америки, в экономике преобладал вторичный сектор, что сделало его в большей мере стабильным и менее зависимым от цен на ресурсы (ECLAC, 1999).

К 2000 году в Карибском регионе сложилась дифференциация стран по используемым в них стратегиях ТНК. Весьма отчётливо выделились государства Центральной Америки, Ямайка и Доминиканская Республика в которых получила распространение затратно-ориентированная стратегия ТНК. Выделился Юго-Восток региона как главный центр проявления ресурсно-ориентированной стратеги ТНК, главным государством в котором был Тринидад и Тобаго (ECLAC, 1999).

Наметился процесс смены основных отраслей в рамках затратно-ориентированной стратегии, выделились лидеры региона: Коста-Рика и Доминиканская Республика, сумевшие привлечь ТНК, чья продукция имеет большую добавочную стоимость. Стал заметен процесс изменения в географии стратегий ТНК, применяемых в государствах региона (ожидание перехода в собственность Панамы Панамского канала, начало рассмотрения Ямайки как государства, в котором начинает превалировать ресурсно-ориентированная стратегия ТНК).

ГЛАВА 2 География инвестиционной деятельности ТНК в Карибском регионе

2.1 Характерные черты географии инвестиционной деятельности ТНК в период с 2000 по 2008 года в Карибском регионе

Начало XXI века для Карибского региона было временем изменений в экономике и спадом инвестиционной активности в ряде стран региона в первую половину 2000-х годов (График 1,2,3). Причинами начала экономической перестройки, изменения стратегий ТНК, применяемых к государствам региона, были как внутренними, так и внешними.

График 1. Объём ПИИ, поступивших в Карибский регион млн. долл., 2000-2008 гг.

составлено автором по базам данных ПИИ ЮНКТАД

График 2. Объём ПИИ, поступивших в государства Центральной Америки млн. долл, 2000-2008 гг.

составлено автором по базам данных ПИИ ЮНКТАД

График 3. Объём ПИИ, поступивших в островные государства региона, Гайану и Суринам млн. долл., 2000-2008 гг.

составлено автором по базам данных ПИИ ЮНКТАД

Таблица 2. Чистый приток ПИИ по странам происхождения, три лидирующие страны по объёму ПИИ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Страны | Приток ПИИ от 3 стран-лидеров (млн. долл.) 2000 г. | Приток ПИИ от 3 стран-лидеров (млн. долл.) 2004 г. | Приток ПИИ от 3 стран-лидеров (млн. долл.) 2008 г. |
| Коста-Рика | США (280), Мексика (29), Испания (22) | США (557), Мексика (29), Германия (16) | США (940), Мексика (64), Германия (59) |
| Доминиканская Республика | США (202), Испания (190), Канада (133) | Канада (274), США (177), Испания (127) | Великобритания (598), Канада (386), США (192) |
| Сальвадор | США (196),  Панама (6) | Нет выраженного лидера | Панама (321), США (129) |
| Гондурас | США (100), Канада (18) | США (192), Великобритания (61) | США (339), Ирландия (214), Великобритания (71) |
| Никарагуа | США (37), Гватемала (4) | Мексика (72), Венесуэла (3) | Мексика (127), Канада (110), США (90) |
| Тринидад и Тобаго | США (316), Великобритания (255), Германия (14) | США (698), Великобритания (170), Германия (43) | США (574), Великобритания (159), Германия (43) |

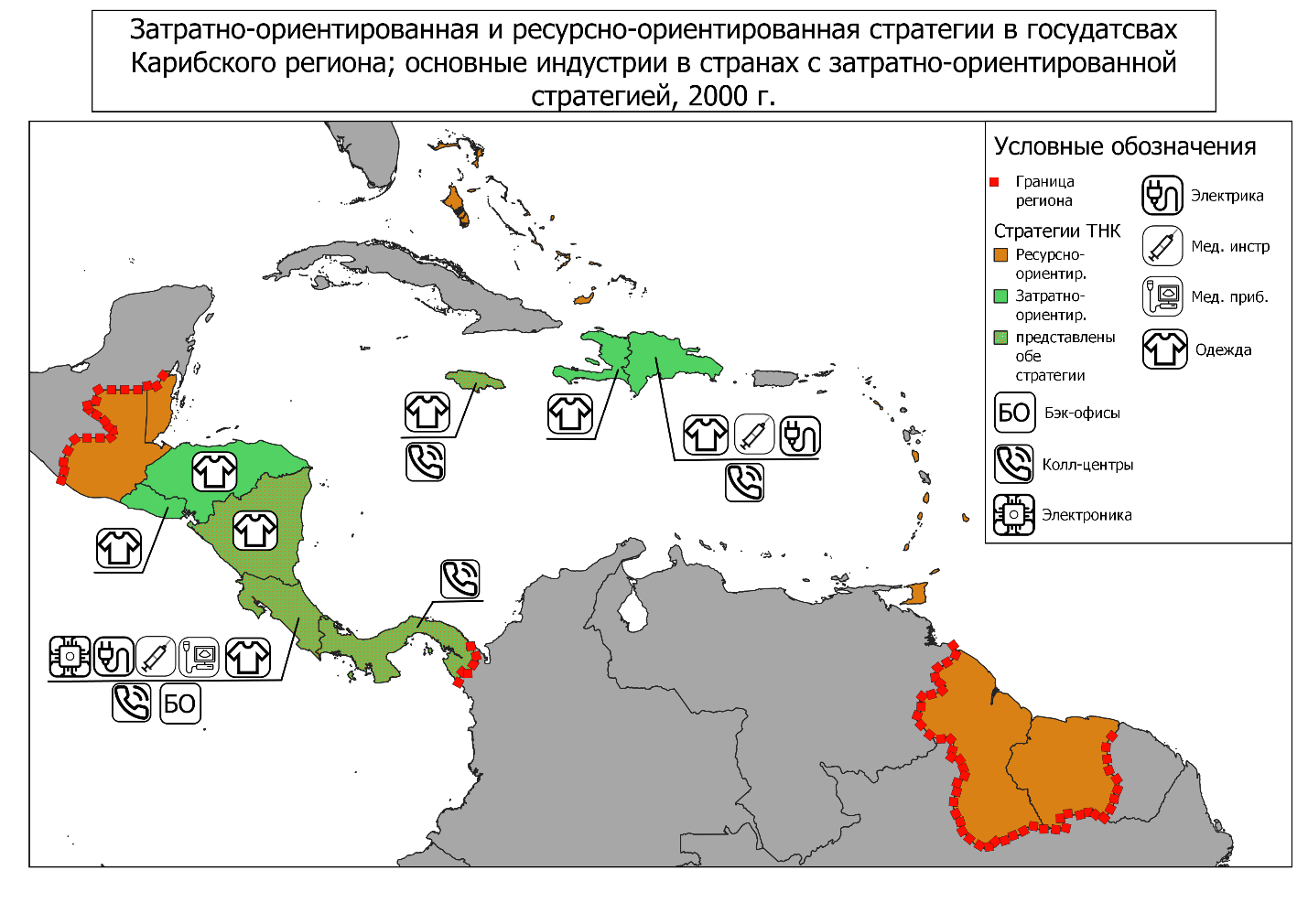
Составлено автором по базам данных ECLAC А почему нет Суринам и Гайаны

Основными странами происхождения прямых иностранных инвестиций на данный этап являлись США, Испания и Великобритания, также значительную долю инвестиций в регион составляют потоки из Германии. Данная ситуация показывает, что во многом регион является «домашним» для ТНК из США и Великобритании, для ТНК США ключевую роль играет географическая близость Карибского региона, а также исторически сильное влияние. Для Великобритании важную роль играет колониальное прошлое, которое определило высокую роль ТНК Великобритании в ряде государств региона. Испанские ТНК в свою очередь играют важную роль в сфере услуг региона (телекоммуникации и энергетика) в которую они заняли большую долю рынка во время приватизации 1990-х годов, придя в регион на фоне потери конкурентоспособности в Европе (Полищук, 2013). Однако во второй половине этапа с 2000 по 2008 год одними из главных государств происхождения ПИИ становятся государства Латинской Америки, в случае с Карибским бассейном наиболее значимая роль в Карибском регионе принадлежит Мексики, Венесуэле и Колумбии и их «Транс-Латинас» – ТНК, происходящие из стран Латинской Америки, и в них же находятся их штаб-квартиры. В Карибском регионе в данный этап начинается конкуренция за рынки стран между Испанскими компаниями и Транс-Латинас (ECLAC, 2006).

Как уже было сказано, в Карибском регионе ТНК использовали 3 главные стратегии: ресурсно-ориентированную, затратно-ориентированную и рыночно-ориентированную. Рассмотрение стоит начать с затратно-ориентированной стратегии, которая подверглась наибольшим изменениям в регионе.

В 1990-е года регион рассматривался иностранными инвесторами как регион, в котором реализуется стратегия, направленная на удешевление процесса производства, по которой самые трудоёмкие этапы производства переносились в страны с дешёвой рабочей силой. К 2000 году география основных индустрий в рамках затратно-ориентированной стратегии выглядела следующим образом (карта-схема N).

Карта-схема 1. Затратно-ориентированная и ресурсно-ориентированная стратегии в государствах Карибского региона; основные экспортно-ориентированные отрасли промышленности в странах с затратно-ориентированной стратегией, 2000 г.



Cоставлено автором

Реализовывалась затратно-ориентированная стратегия с целью сокращения затрат на производство, однако изменения в мировой политике привели к смене стратегий ТНК применяемых к региону. Государства региона к концу 1990-х годов присоединились к ВТО, подписав также соглашение по текстилю и одежде, подразумевающее отмену квот на ввоз продукции текстиля на рынок США к 2005 году. Параллельно с этим усиливалась конкуренция с новыми индустриальными странами Азии, прежде всего Малайзии и Таиланда, преимуществом которых было наличие собственной системы комплексных (full-package) предприятий, которые выходят за рамки простой сборки импортных материалов и включают в себя множество различных механизмов местных поставщиков, таких как производство текстиля, раскрой ткани, вплоть до других этапов производства одежды, таких как разработка дизайна, подбор материалов и дистрибьюция готовой продукции (ECLAC, 2003).

Но самым сильным ударом по конкурентоспособности предприятий по производству одежды стало вступление КНР в ВТО в 2001 году. КНР обеспечивал полную цепочку производства одежды, обеспечивал её поставку на рынки других стран. Также КНР осуществлял, пошив одежды из готовых частей для предприятий полного комплекса.

Азиатские страны сделали систему «макила» весьма невыгодной в карибском регионе, близость к США – основному покупателю продукции лёгкой промышленности уже не являлось конкурентным преимуществом. Данные изменения запустили постепенную смену затратно-ориентированной стратегии ТНК от исключительно пошива одежды до создания комплексных (full-package) предприятий полного цикла, схожих с аналогичными в азиатских странах (ECLAC, 2003).

Заключение договора о свободной торговле с рядом стран Центральной Америки (Гватемала, Никарагуа, Сальвадор, Никарагуа, Коста-Рика) и Доминиканской республики известного как CAFTA-DR, принято государствами региона в период с 2006 по 2008 года, оказало разный эффект на государства Карибского региона, позволив одним государствам улучшить своё экономическое положение, тогда как в других пострадали отрасли экономики от наплыва импорта из США (сильнее всех пострадали малые фермерские хозяйства. вынужденные конкурировать с агрохолдингами США). Данное соглашение снижало пошлины на импорт товаров из США, тогда как основные пошлины на экспорт товаров из Карибского региона были отменены ещё Инициативой Карибского бассейна.

Ряд государств успешно привлекли инвестиции от ТНК в новую стратегию производства одежды в регионе, что отразилось в объёме экспорта одежды из главных стран-экспортёров региона (График N). Ряд государств полностью (Ямайка) или практически полностью (Коста-Рика) потеряли свои позиции на рыке производства одежды, другие же страны смогли привлечь инвестиции (Сальвадор и Гондурас) за счёт сохранения невысокого уровня оплаты труда и открытости к инвестициям. Не смотря на увеличивающийся экспорт швейная промышленность осталась весьма уязвимой в Сальвадоре и Гондурасе в виду её практически полной ориентации на экспорт в США, а ситуация при которой в государствах осуществляется лишь пошив одежды делал эффект от индустриализации гораздо слабее, чем в странах Азии (ECLAC, 2003). Гватемала, стала самым ярким примером государства в регионе, попавшего в «иллюзию конкурентоспособности» -когда увеличение экспорта одежды, обеспеченное корейскими компаниями Hansoll, Hansae Co. Ltd и Sae-A Trading Co. Ltd, сопровождается высокой долей импорта и упадком местной текстильной промышленности, что в конечном итоге обрекает отрасль к утрате доли рынка в более конкурентной среде (в данном случае после отмены преференций на ввоз одежды в США) (Mortimore, 2003). На Графике N отчётливо видно падение показателей Гватемалы после 2005 года и их восстановление лишь в 2007 и дальнейшее снижение в 2008 году.

График 4. Объём экспорта одежды главными экспортёрами одежды в Карибском регионе, млн. долл.

Составлено автором по базам данных ООН по статистике торговли товарами

В государствах, сохранивших свои позиции на рынке производства одежды и текстиля получила распространение нетипичная для отрасли модель – личный фабрик брендов, среди которых Hanesbrands, Fruit of the Loom, Gildan, Hansoll, Hansae, Shinwon, Denimatrix.

Помимо изменений в стратегиях ТНК по отношениям к странам региона изменения начались в проведении национальных политик. Пример Коста-Рики, сумевшей привлечь инвестиции в производство электроники (прежде всего приход компании Интел), в отрасль с большей добавленной стоимостью, которая создаёт вокруг себя индустрию сопутствующих услуг. Правительства государств региона также взяли курс на привлечение более сложных производств в свои экспортно-ориентированные зоны. Успехов достигла Доминиканская республика, структура экспорта которой значительно изменилась в период с 2000 по 2008 года. Доминирующую роль в экспорте как по доле, так и по объёму начали играть медицинские инструменты, расходные материалы и приборы, а также электрические приборы и электрика в целом (График N, N).

График 5. Изменение объёма экспорта электрики и электроники; медицинских инструментов расходных материалов и приборов; одежды в Доминиканской республике, млн. долл., 2000-2008 гг.

составлено автором по базам данных ООН по статистике торговли товарами

Диаграмма 1. Структура экспорта из Доминиканской Республики, 2000 год

составлено автором по ООН по статистике торговли товарами

Диаграмма 2. Структура экспорта из Доминиканской Республики, 2008 год

составлено автором по ООН по статистике торговли товарами

Развитие производства медицинских инструментов, расходных материалов и приборов, а также электрики и электроники с целью экспорта, главным образом на рынок США, в Доминиканской Республике произошло благодаря перенаправлению прибыли от экспорта одежды на создание соответствующей инфраструктуры в экспортно-ориентированных зонах (ECLAC, 2003).

Компании, производящие электронику, к 2004 году составляли 5% всех компаний, работающих в Экспортно-ориентированных зонах, экспорт электроники составляет около 500 млн долларов США, а инвестиции в эту область составляют около 14% от общего объема (Sebastián, 2004). Развитие также получило и производство электрооборудования. К данному периоду относится начало разработки стратегии по привлечению наукоёмких ПИИ правительством Доминиканской Республики. Началось создание Киберпарков – зон, обеспеченных телекоммуникационной инфраструктурой с целью привлечения производителей в сфере IT.

В свою очередь уже спустя пять лет после прихода компании Интел в Коста-Рику страна начала испытывать качественные и количественные преобразования в экспорте, ВВП и притоке ПИИ. Коста-Рика к изучаемому в данном параграфе временном отрезке стала безоговорочном лидером в Карибском регионе в экспорте электроники, в том числе и в США. Самым главным в первой половине 2000-х годов для Коста-Рики стало получение своеобразного «сертификата качества» благодаря успешной деятельности Интел на территории Коста-Рики. К данному периоду относится начало деятельности на территории Коста-Рики таких компаний как Remec, Sawtek, Reliability, Protek, Sensortronics. Дочерние компании Интел, занимающиеся направлениями, не связанными с производством процессоров и интегральных схем, пришли на рынок также в данный период, равно как и логистические компании (в том числе и Fedex), которые начали активно предоставлять свои услуги Интел и другим технологичным компаниям (Rodriguez-Clare, 2001).

Успех Интел и других компаний в сфере электроники на рынке Коста-Рики стал сигналом для прихода компаний производителей медицинского оборудования и инструментов. Требующие наличие хорошо образованной, высококачественной рабочей силы с очень конкурентоспособной заработной платой ТНК в сфере медицинских приборов успешно начали действовать на территории Коста-Рики. Ключевыми компаниями в сфере медицинских приборов в данный временной период явились Abbott Laboratories и Baxter Healthcare Corporation. Медицинские компании в большей степени чем компании в сфере электроники используют местных поставщиков, что стало одним из ключевых факторов в политике Коста-Рики по созданию кластера по производству медицинских изделий. Правительство Доминиканской Республики также увидело потенциал в привлечении ТНК в сфере производства медицинских приборов и инструментов, однако политика данной страны не столь динамична, поэтому в изучаемый в данном параграфе период наблюдается непостоянство экспорта медицинских приборов и инструментов из данной страны. (ECLAC, 2003) Также важно отметить и рост производства медикаментов в Коста-Рике, что также сигнализирует о качественном сдвиге в стратегиях ТНК по отношению к Коста-Рике (График 6).

График 6, Изменение объёма экспорта основных товаров Коста-Рики, млн. долл., 2000-2008 гг.

составлено автором по базе данных ООН по статистике торговли товарами

Изменения коснулись и в секторе оказания услуг в рамках затратно-ориентированной стратегии ТНК. В период с 2000 по 2005 получили распространение в Карибском регионе новые сервисы: колл-центры, общие центры обслуживания, региональные штаб-квартиры, сервисы по оказанию IT услуг (ECLAC 2004). С помощью данных сервисов ТНК добиваются эффективности за счет аутсорсинга или создания дочерних компаний за границей, которые могут предоставлять высококачественные услуги по более низкой цене. Для колл-центров и общих центров обслуживания требуются сотрудники, знающие два языка, в случае с Америкой это Испанский и Английский, также важен уровень заработной платы сотрудников. Для сервисов по оказанию IT услуг первостепенным является компетенция сотрудников в сфере информационных технологий. Колл-центры же являются представителями сферы услуг, однако для них необходим самый низкий уровень квалификации сотрудников среди упомянутых услуг, поэтому их создание ряд исследователей относят не к затратно-ориентированным стратегиям, а к ресурсно-ориентированным, где главным является стремление заполучить ресурс в виде билингвов для работы на рынок развитых стран (в случае с Карибским бассейном – это прежде всего рынок США) (Dunning 2008).

Лидером по распространению новых услуг стала Коста-Рика. Относительно высокое качество человеческого капитала Коста-Рики и наличие современной технологической платформы для телекоммуникаций стали факторами, которые привели к распространению колл-центров, бизнес-центров, центров обработки данных, разработчиков программного обеспечения и общих служб для выполнения функций бэк-офисов в особых экономических зонах. Наиболее знаимыми компаниями, открывшими свои колл-центры на территории Коста-Рики стали: Procter & Gamble и Sykes. Компания Sykes открыла специализированный колл-центром, обеспечивающим техническую поддержку и обслуживание клиентов на нескольких языках и в разных регионах. Для P&G важнейшим фактором была компетенция сотрудников и их уровень владения Английском языком, чем располагали трудовые ресурсы Коста-Рики. Кроме того, сочетание близости к США и расположения в одном часовом поясе с восточным побережьем Соединённых Штатов позволяет центру поддерживать постоянную связь с головным офисом. Эти факторы, наряду с историей политической стабильности страны, прозрачность и соответствующая инфраструктура поставили Сан-Хосе впереди своих конкурентов, среди которых были Каракас и Мехико (ECLAC 2004).

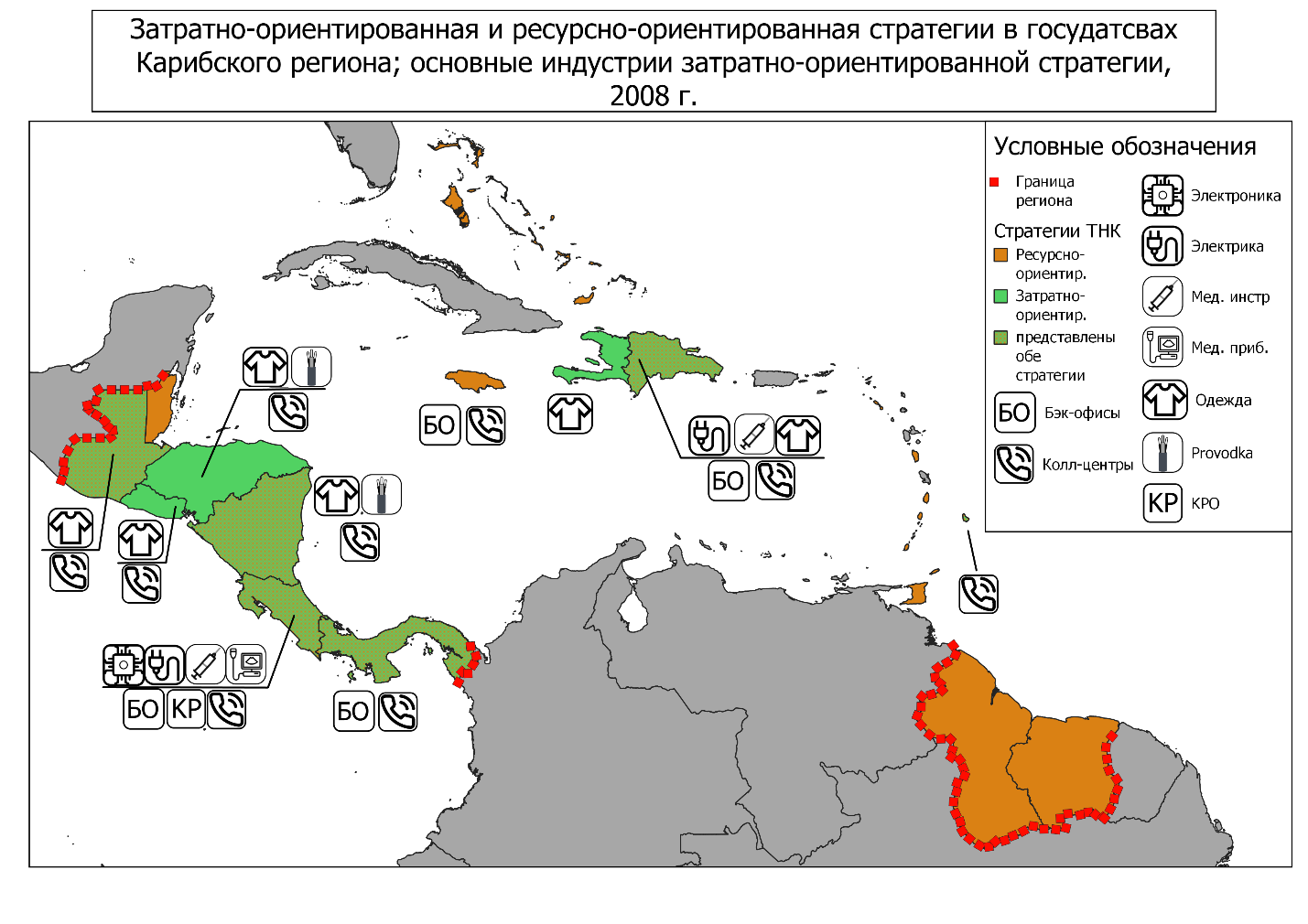
Вторым государством в Карибском регионе, которое стало привлекательным для создания колл-центров стал Сальвадор. Здесь ключевыми стали наличие большого количества рабочей силы, владеющих двумя языками, а также весьма невысокие затраты на заработную плату сотрудников. Крупнейшие колл-центры в Сальвадоре принадлежат французской компании Teleperformance и испанской Anteo, владеет которой Telefonica [20]. Также сектор данных услуг начал появляться в Гватемале, с открытия колл-центра компании Atento – подразделение испанской ТНК Telefonica. Развитие колл-центров в Гватемале продолжалось в течении первого десятилетия XXI века, именно Гватемала представляет собой типичный пример ориентации ТНК на использование такого ресурса как двуязычное население, но не обладающее достаточным уровнем образования для работы в более требовательной к уровню образованию отрасли предоставления услуг. Развитие получили (как и в Коста-Рике, и в Сальвадоре) аутсорсинг. Основными компаниями, пришедшими в данную сферу, стали: CapGemini, NCO Group, Digitex, Atento, Genpact, Transactel.

На Сальвадор положительно повлияло принятие CAFTA-DR, позволившее беспошлинно (со стороны США) импортировать ряд товаров в страну, а также оказывать услуги компаниям США. Так в Сальвадоре в 2008 году компания Aeroman, завершила постройку двух дополнительных ангаров для ремонта и обслуживания самолётов американских авиаперевозчиков JetBlue, Southwest и America West Airlines (Aeroman, 2018)

Получили приток инвестиций в экспортно-ориентированные зоны Никарагуа и Гондураса не только в производство одежды. Вступление Никарагуа в CAFTA-DR стало для Никарагуа важным стимулом для развития экономики, так как в отличии от других государств Карибского региона Никарагуа не было участников Инициативы Карибского бассейна, и в виду этого не имела экспортных преимуществ в поставках товаров на рынок США. В Никарагуа получили дополнительные инвестиции производство электронных компонентов, прежде всего проводки для автомобилей и в меньшей степени электрических деталей. Также инвестиции были получены в сфере производства: изделий из нержавеющей стали, ремней безопасности для автомобилей. Гондурас также получил приток крупных инвестиции в производство проводки для автомобилей, инвестиции были направлены в производство электронных компонентов, преимущественно проводов и кабелей, табачных изделий. Основными иностранными игроками стали: Lear Corporation (США), занимающаяся поставками комплектующих для Hyundai, Yazaki (Япония), одним из подразделений которой является Xignux – компания поставщик комплектующих для сборочных цехов производства автомобилей в Мексике (Bamber, 2018).

Однако, в отличии от Коста-Рики и Доминиканской Республики, инвестиции в производство электрики для автомобилей и прочих комплектующих для автомобилей не являются столь инновационными и требовательными к квалификации сотрудников, что не способствовало к структурным сдвигам в структуре экспорта государств. Данные производства не являются «сертификатом качества», в отличии от Интел для Коста-Рики. Важную роль сыграл и низкая доля граждан государств «северного треугольника» в возрасте старше 25 лет, имеющих как минимум уровень образования не ниже среднего. На момент 2007 года данный показатель в Доминиканской Республике составлял 42,5%, В Коста-Рике 47,7%, в Сальвадоре – 34,5%, а в Гондурасе и Гватемале 19,9% и 14,8% соответственно [N3]. Также производство медицинских изделий и приборов в Карибском регионе уже к середине изучаемого в данном параграфе периоде было поделено между Коста-Рикой и Доминиканской Республикой, что определило невозможность масштабного развития данных отраслей в других странах региона (карта-схема 2).

Карта-схема 2 Затратно-ориентированная и ресурсо-ориентированная стретгии в государствах Карибского региона; основные индустрии затратно-ориентированной стратегии 2008 г.



составлено автором

Ресурсно-ориентированные ПИИ от ТНК, направляемые ранее в регион лишь в ряд государств расширили свою географию. Традиционно инвестиции ТНК в добычу и первичную переработку ресурсов не столь характерны для Карибского региона, однако ряд стран традиционно явились экспортёрами полезных ископаемых, среди них выделяется Тринидад и Тобаго, Суринам, Гайана, Ямайка. Помимо добычи полезных ископаемых ресурсно-ориентированной стратегией руководствуются ТНК в сфере сельского хозяйства, в контексте Карибского региона это прежде всего выращивание плантационных культур (бананы, кофе, сахарный тростник) (Dunning, Lundan 2008). Помимо компаний в сфере добычи полезных ископаемых и сельскохозяйственных корпораций, ресурсно-ориентированной стратегией деятельности придерживаются корпорации в сфере туризма (используют рекреационные ресурсы), а также логистические компании и логистические подразделения компаний, использующие такой ресурс как географическое положение.

Товарный суперцикл начавшийся в 2003 году положительно повлиял в том числе и на Карибский регион. Заключающийся в росте цен на сырьевые товары, прежде всего на углеводороды и рудные полезные ископаемые, товарный суперцикл способствовал развитию добывающих отраслей в регионе. В экспорте ряда стран доля продукции добывающей отрасли экономики значительно увеличилась. Прежде всего в ряде стран увеличились объёмы экспорта Никеля, Бокситов, Золота и Нефти – именно этими полезными ископаемыми богат Карибский регион. (График 7, 8,).

График 7, Изменение объёма экспорта нефти в процентах нефтедобывающих стран региона с 2000 по 2008 гг.

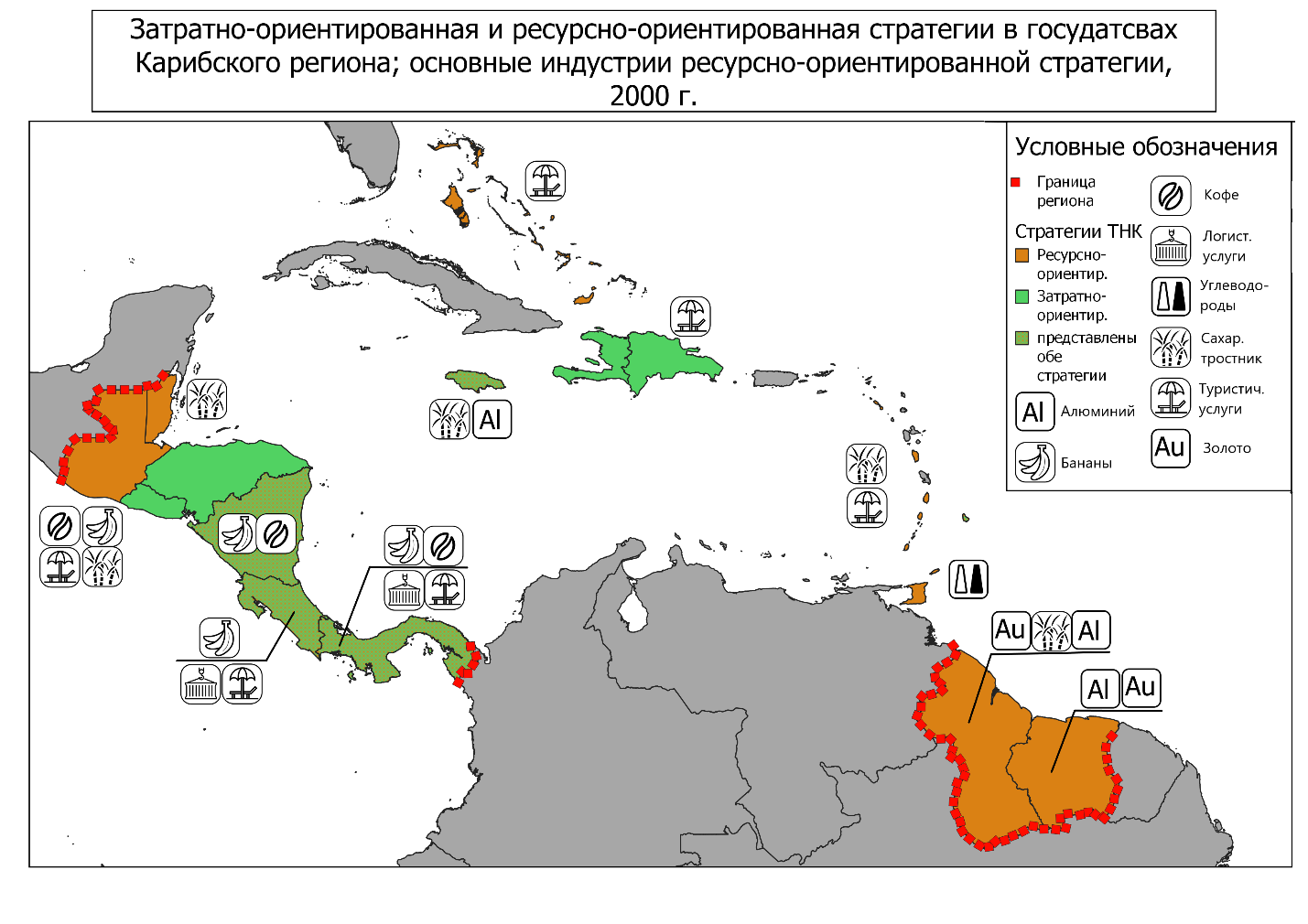
составлено автором по базе данных ЮНКТАД

График 8, Изменение объёма экспорта редутных поездных ископаемых в процентах главных экспортёров рудных полезных ископаемых 2000 по 2008 гг.

составлено автором по базе данных ЮНКТАД

Рост цен на сырьевые товары отразился и в росте цен на продукцию сельского хозяйства (бананы, кофе, сахар), традиционно составляющую большую долю в экспорте товаров из Карибского региона, что также способствовало расширению деятельности ТНК в секторе сельского хозяйства (карта-схема 3).

Карта-схема 3, Затратно-ориентированная и ресурсно-ориентированная стратегии в государствах Карибского региона, основные индустрии ресурсно-ориентированной стратегии, 2000 г.



Составлено автором

Наиболее сильные изменения с точки зрения стратегий ТНК произошли на Ямайке. Ямайка в период с 2000 по 2008 год стала рассматриваться иностранными компаниями как государство, к которому применяется ресурсно-ориентированная стратегия. В указанный выше период сильно сократился экспорт продукции лёгкой промышленности. От практически 20% во всём экспорте страны показатель лёгкой промышленности к 2008 году сократился до менее 1%. При этом доля глинозёма и бокситов в экспорте страны стала 55%. (диаграммы 3,4). Одним из главных иностранных игроков в регионе стала компания РУСАЛ, купившая в 2001 и 2004 годах заводы по производству глинозёма (газета «Коммерсантъ», 2004). Другими ТНК на рынке Ямайки в сфере добычи и обработки руды были Kaiser Aluminum, Reynolds Aluminum и Anaconda.

Диаграмма 3,4. Структура экспорта Ямайки, 2000 и 2008 года

Составлено автором по базам данных ЮНКТАД

Доминиканская Республика, обладающая запасами Никеля, цена на который, как и на бокситы, глинозём и алюминий, росла в период с 2000 по начало 2008 года, стала весьма привлекательной для инвестиций. В 2006 году компания Falconbridge, владевшая обогатительным комбинатом в Доминиканской Республике была поглощена Швейцарской компанией Xstrata Nickel на фоне роста цен на никель на мировом рынке (ECLAC 2007). Никель начал становиться одним из главных экспортных товаров страны.

В Никарагуа начиная с 2002 года начинает активно расти инвестиции и присутствие иностранных компаний. прежде всего Канадских – Central Sun Mining. Гватемала и Белиз на фоне роста цен на нефть смогли привлечь ПИИ от нефтяной ТНК, прежде всего от англо-французской компании Perenco, начавшей свою деятельность в Гватемале в 2001 году с приобретения дочерней компании Andarco Petroleum (Andarco Petroleum Corporation, 2002). Perenco в Белизе приобрела один из участков на западе страны в 2008 году, после того, как в 2006 году в Белизе была обнаружена нефть Американской компанией CHX (Brunnet, 2006).

Гайана и Суринам – государства, экономика которых всегда сильно зависела от добычи полезных ископаемых, главным образом бокситов, золота, драгоценных камней. Основными игроками на рынках данных стран стали Золотодобывающие и Алюминиевые холдинги, заинтересованные в разработке местных месторождений. В 2002 году в Суринам пришла канадская компания IAMGOLD, начавшая добычу золота н руднике Rosebel, увеличив экспорт золота из Суринама более чем в 10 раз к 2008 г., что частично диверсифицировало экономику страны, экспорт которой до прихода IAMGOLD на более чем половину составляли бокситы (IAMGOLD Company Information, 2016). (Диаграмма 5,6).

Диаграмма 5,6. Изменение доли золота и бокситов в экспорте товаров из Суринама.

Составлено автором по базам данных ООН по статистике торговли товарами

Гайана на фоне роста цен на руды металлов и их продукты их первичной обработки также испытала рост инвестиций в страну. В 2004 году компания РУСАЛ учредила дочернюю компанию в Гайане - Bauxite Company of Guyana Inc.. которая начала добычу бокситов в 2006 году (RUSAL history of the company, 2022). Основными золотодобывающими компаниями в Гайане к 2008 году стали компании IAMGOLD, Guyana Goldfields.

Сельское хозяйство является сектором экономики, к которому применяется ресурсно-ориентированная стратегия ТНК, однако объём инвестиций в данный сектор занимает наименьшие значения после инвестиций в сектор услуг и промышленность. Крупнейшими по суммарному объёму привлечённых инвестиций в период между 2005 и 2011 годом в с/х среди государств региона являются Коста-Рика - 609 млн. долл; Гватемала - 502 млн. долл.; Гондурас – 131 млн. долл. Суммарно на данные государства пришлось 13,4% всего объёма накопленных инвестиций в период между 2005 и 2011 годом (ECLAC, 2012). Основными товарами сельского хозяйства Карибского региона являются фрукты (преимущественно бананы, ананасы, дыни), сахарный тростник, масличная мальма, кофе. Положение основных ТНК в сфере сельского хозяйства весьма стабильно на рынках государств региона. Основными игроками являются ТНК США и стран Европы. Прослеживается дифференциация стран по выращиванию с/х культур: исторически главным производителем сахарного тростника остались островные государства Карибского региона, Белиз и Гайана. Выращивание же фруктов, кофе и масличной пальмы присуще государствам Центральной Америки.

В этап между 2000 и 2008 гг. основными компаниями в производстве сахарного тростника и его первичной переработки являются: Gruppo Campari, American Sugar Refining. Среди ТНК в сфере производства фркутов (бананов, ананасов и дынь) главными игроками явяются: Dole Food Company, Fifies, Chiquita, Fresh Del Monte. Важно отметить также, что довольно обширная доля в производстве сельскохозяйственной продукции находится во владении государственных компаний, что, однако, изменилось после финансового кризиса 2008 года, приведшего к вынужденной продаже ряда предприятий. Примером является Ямайка, которая была вынуждена продать находящиеся во владении государственной компании сахарные плантации, которые были куплены компанией из КНР в 2009 - Pan Caribbean Sugar Company (Samuda, 2016).

Реализации ресурсно-ориентированной стратегии придерживаются также и ТНК в сфере услуг. Для Карибского бассейна наиболее актуальными являются компании в сфере туризма и логистики, для которых главным определяющим фактором для размещения дочернего предприятия является выгодность географического положения, которое для сетей отелей интерпретируется в наличие лучших рекреационных условий, а для логистических компаний близостью к основным торговым маршрутам.

Для ТНК в сфере логистики регион Карибского бассейна стал крайне привлекательным местом в 2000-е годы, на фоне передачи Панамского канала правительству Панамы в 2000 году, а также в виду роста экономики КНР и роста товарооборота между восточным побережьем США и КНР в 2000-е годы. Оказавшись на пути одного из самых крупных потоков товаров и услуг Панамское правительство начало активно развивать свои специальные экономическое зоны (СЭЗ), среди которых выделяется: Колон, Город Знаний и Панамо-Тихоокеанская. Колон стал торговой и логистической зоной, где осуществляются торговые сделки, и перегрузка товаров с корабля на корабль. Эта зона располагает и множеством контейнерных терминалов, принадлежавших крупным ТНК в сфере морских перевозок, в частности компания Evergreen. Оператором же портов в Бальбоа и Панамо-Тихоокеанской зоне является гонконгская компания HUTCHISON PORTS PPC. Город Знаний стал зоной привлечения компаний в сфере телекоммуникации и информационных технологий (здесь стоит выделить компанию из США - IPXON Networks, ставшая одним из пионеров в секторе дата центров в Карибском регионе).

Рост востребованности Панамского канала требовал его расширения в виду появления нового типа кораблей (Post Panamax), которые не могли проходить через него. В 2008 году было объявлено о начале проекта по расширению панамского канала, которым занимался строительный консорциум GUPC, включавший в свой состав европейские строительные ТНК: испанская Sacyr, итальянская Impregilo, бельгийская Jan De Nul (Семочкин, 2022).

Однако продолжая открываться мировой экономике и привлекая инвестиции иностранных компаний путём обеспечения налоговых льгот и высокого уровня защиты коммерческих данных Панама начала становится оффшорным центром, схожим с такими государствами как Каймановы острова и Британские Виргинские острова. Далеко не все ПИИ, поступавшие в Панаму, отражались в экономике государства. Полномасштабное включение Панамы в мировую экономику повлекло и повышенную чувствительность к мировым экономическим потрясениям, одним из которых стал финансовый кризис 2008 года.

Туристическая сфера за этап между 2000 и 2008 годом также претерпела изменения. Ощутив спад в потоке туристов на фоне событий 11 сентября 2001 года, индустрия смогла восстановиться к середине 2000-х годов и начать меняться. Лидирующими странами среди островных государств Карибского региона, рассматриваемых в этой работе стали: Доминиканская Республика, Ямайка, Багамы. На эти 3 страны пришлась почти половина всех гостиничных номеров, расположенных в островной части Карибского региона (ECLAC 2008). В этих странах получил распространение туризм по формуле «всё включено», который позволил привлечь широкие группы туристов. Способствовало увеличению потоков туристов и содействие правительств государств по созданию инфраструктуры, самым ярким примером здесь является Доминиканская Республика, правительство которой направило средства на создание международных аэропортов и автомобильных дорог близ основных курортов. Всё это способствовало самому большому относительному и абсолютному приросту туристов среди островных государств Карибского региона (График 9, 10).

График 9, Абсолютный Прирост тур. потока по 3 ведущим странам, 2000-2007 гг.

составлено автором по (ECLAC, 2012)

График 10 Относит. Прирост тур. потока по 3 ведущим странам, 2000-2007 гг.

составлено автором по (ECLAC, 2012)

Малые англоговорящие островные государства региона стали центром привлечения туристов с большим достатком, которые могли также себе позволить купить недвижимость в данном стране. Ко второй половине 2000-х годов ведущие испанские сети отелей - Barceló Hotels & Resorts, Sol Meliá совместно со строительными компаниями США, среди которых стоит выделить Paez Development начали создавать совмещённые гостиничные комплексы, включающие роскошную гостиничную инфраструктуру, недвижимость, поля для гольфа и другие коммерческие и развлекательные объекты. Эта новая концепция, известная как туризм в сфере недвижимости, ориентирована на постоянных путешественников, которые могут приобрести недвижимость в частную собственность (ECLAC, 2008).

Государства же Центральной Америки обладали большим потенциалом для развития туристической отрасли, прежде всего за счёт сочетания трёх важных компонентов: наличие условий для развития пляжного туризма, наличие большого количества нетронутых экосистем, а также наличие исторических памятников и достопримечательностей.

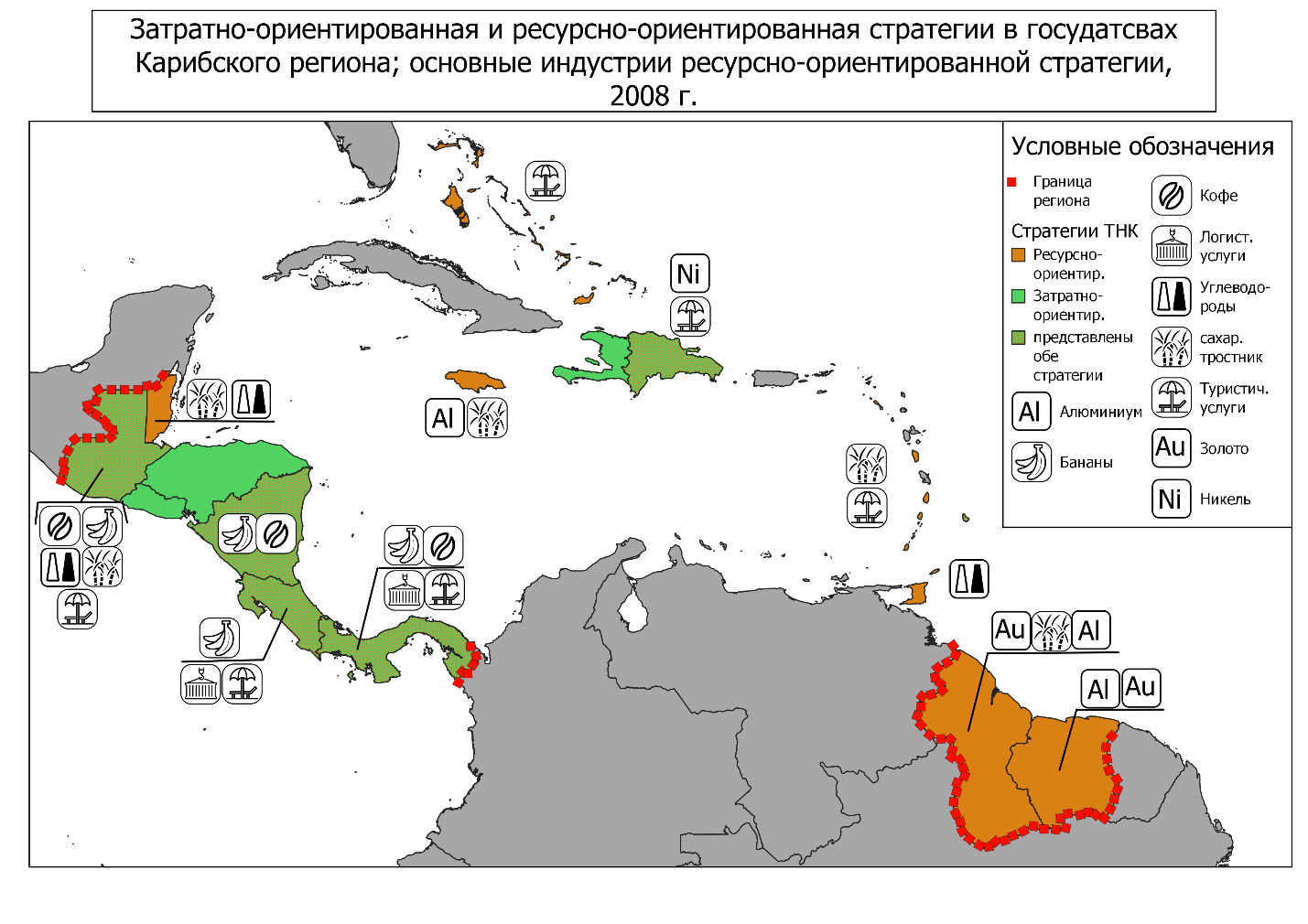
Среди государств Центральной Америки наибольшие капиталовложения в туристическую отрасль были проведены международными сетями отелей главным образом в Коста-Рику и Панаму. Коста-Рика уже к середине 2000-х стала страной-брендом для туристов из США, составивших самую большую долю среди туристов в 2007 г., ассоциирующейся с демократией, миром, безопасностью и защитой окружающей среды. Последнее послужило началом развития экотуризма в стране. Панама же смогла стать вторым лидером в Центральной Америке за счёт традиционно сильного влияния США в регионе, а также использованию доллара США как основной валюты страны. Основными сетями в данных двух государствах стали: канадская Four Seasons, американская Global Hyatt Corporation и Marriott International, колумбийские Coronado и Royal Decameron.

Однако с началом мирового финансового кризиса, падением доходов населения США и Европы, а также спроса на недвижимость индустрия туризма (как и сектор недвижимости, тесно связанный с данной отраслью) вошли в период кризиса.

Последняя из стратегий ТНК, упомянутых в начале параграфа – рыночно-ориентированная является представленной в самой меньшей степени в регионе. В виду малого количества населения региона (в три раза меньше Мексики) ТНК не выбирают Карибский регион как приоритет для реализации данной стратегии, заходя на рынок региона уже после успешного захода на рынки более крупных соседей. Однако Карибский регион стал «полем битвы» между иностранными ТНК в сферах предоставления услуг. Наиболее активная конкурентная борьба сложилась на рынке телекоммуникационных услуг. Тремя главными конкурентами на рынке телекоммуникационных услуг в Карибском регионе стали Мексиканские Транс-Латинас América Móvi и Telemex, Испанская Telefónica и Нидерландская Millicom.(ECLAC, 2006) Соперничество трёх крупных ТНК заключалось гланым образом в расширении своего присутствия за счёт слияний и поглощений. В банковском же секторе двумя главными соперничащими ТНК в банковской сфере стали Британский HSBC и Канадский Scotiabank, чья детяельность по расширению своего присутствия главным образом развернулась на территории государств Центральной Америки (ECLAC 2008).

К концу первого этапа инвестиционной деятельности ТНК в регионе, в Карибском регионе сложилась следующая система отраслей в рамках ресурсно-ориентированной стратегии (карта-схема 4).

Карта-схема 4, Затратно-ориентированная и ресурсно-ориентированная стратегии в государствах Карибского региона; основные индустрии ресурсно-ориентированной стратегии, 2008 г.



Составлено автором

2.2 Приоритеты инвестиционной деятельность ТНК в период с 2008 по 2020 в Карибском регионе

Мировой финансовый кризис сильно ударил по Карибскому региону, отчётливо отразившись в объёме поступивших инвестиций, которые сократились более чем на 18 млрд. долл. (График N). наибольшее падение притока ПИИ в регион произошло в 2009 году, разница с 2008 годом составила 41,5%. Сильные последствия экономического кризиса для Карибского региона были в виду его ориентации на США и во многом привязанности экономик региона к данной стране.

График 11. Объём ПИИ, поступивший в Карибский регион млн. долл., 2009 – 2020

составлено автором по базам данных ЮНКТАД

График 12. Объём ПИИ, поступивших в государства Центральной Америки млн. долл., 2009-2020 гг.

Составлено автором по базам данных ЮНКТАД

График 13. Объём ПИИ, поступивших в островные государства региона, Гайану, Суринам млн. долл., 2009-2020 гг.

составлено автором по базам данных ЮНКТАД

Зависимость от США государств Карибского бассейна, во многом усугубившая влияние кризиса 2008-2009 годов создало отличную почву для обращения внимания на КНР – наиболее влиятельным государством в инвестиционной политике после США. Карибский регион на протяжении долго времени являлся опорой для Тайваня в признании данного государства на мировой арене. Отстающий от Тайваня континентальный Китай проигрывал в привлекательности экономического сотрудничества до 1990-х годов, когда КНР показала феноменальный рост экономики на фоне спада экономик Тайваня, Японии и Республики Корея. На момент начала XXI века компании Тайваня, как и компании Республики Кореи, о чём упоминалось ранее, имели свои дочерние компании и различные проекты в Карибском регионе. Среди ТНК стоит выделить компанию Nyan Cin Textiles, владевашей фабрикой по пошиву одежды в Никарагуа на 3 тыс. рабочих мест, а также CPC Corporation, реализующая проект по добычи нефти на шельфе Белиза . (Кузнецов, 2010). Период с 2000 по 2008 год прошёл в борьбе Тайваня и КНР с помощью «долларовой дипломатии» - дипломатии, основанной на предоставлении кредитов правительствам, постройки объектов инфраструктуры или даже оказании финансовой помощи на безвозмездной основе.

Важно отметить, что кредитование правительств, постройка объектов социальной инфраструктуры является одним из видов инвестиции, их постройкой занимаются крупные ТНК в сфере строительства, однако их нельзя назвать ПИИ в полной мере, в виду того что инвестиции такого типа не направлены прежде всего на получение прибыли, а имеют явный политический подтекст. Данный факт исключает такого рода проекты из рассмотрения деятельности ТНК в регионе.

КНР сделала успехи в «долларовой дипломатии» в период с конца 1990-х и до начала 2008 года. Багамы, Доминика, Гренада и Коста-Рика отозвали своё признание Тайваня в пользу установления дип. отношений с КНР. Однако с 2008 года произошло качественное изменение во внешней политике КНР, Латинская Америка и Карибский регион в частности перестали рассматриваться КНР как регионы, государства которых являются лишь разменными монетами в соперничестве за дипломатическое признание (Лексютина, 2015). Латинская Америка в целом и Карибский регион в частности начал рассматриваться КНР как привлекательный регион для капиталовложений, которые могут окупиться и принести большую выгоду для КНР.

К первой половине 2010-х годов Китайская стратегия «выхода вовне» эволюционировала в стратегию известную под названием «Один пояс, один путь» (ОПОП), датой создания которой является 2013 год. С 2014 года начинают проходить форумы КНР- СЕЛАК (Сообщество стран Латинской Америки и Карибского бассейна), который стал основной диалоговой платформой в регионе. Вторая половина 2010-х годов прошла в рамках начала активной деятельности ТНК КНР в Латинской Америке, параллельно с этим укреплялись и дипломатические связи, подписывались основополагающие документы для начала действия стратегии ОПОП: План сотрудничества (2015–2019 гг.); План совместных действий по сотрудничеству в приоритетных областях (2019–2021 гг.); Меморандум о взаимопонимании в рамках “Пояса и Пути”. Также в 2018 году на встрече в Сантьяго Латинская Америка и Карибский бассейн были объявлены естественным продолжением «Морского Шёлкового пути». (Арсеньева, 2022).

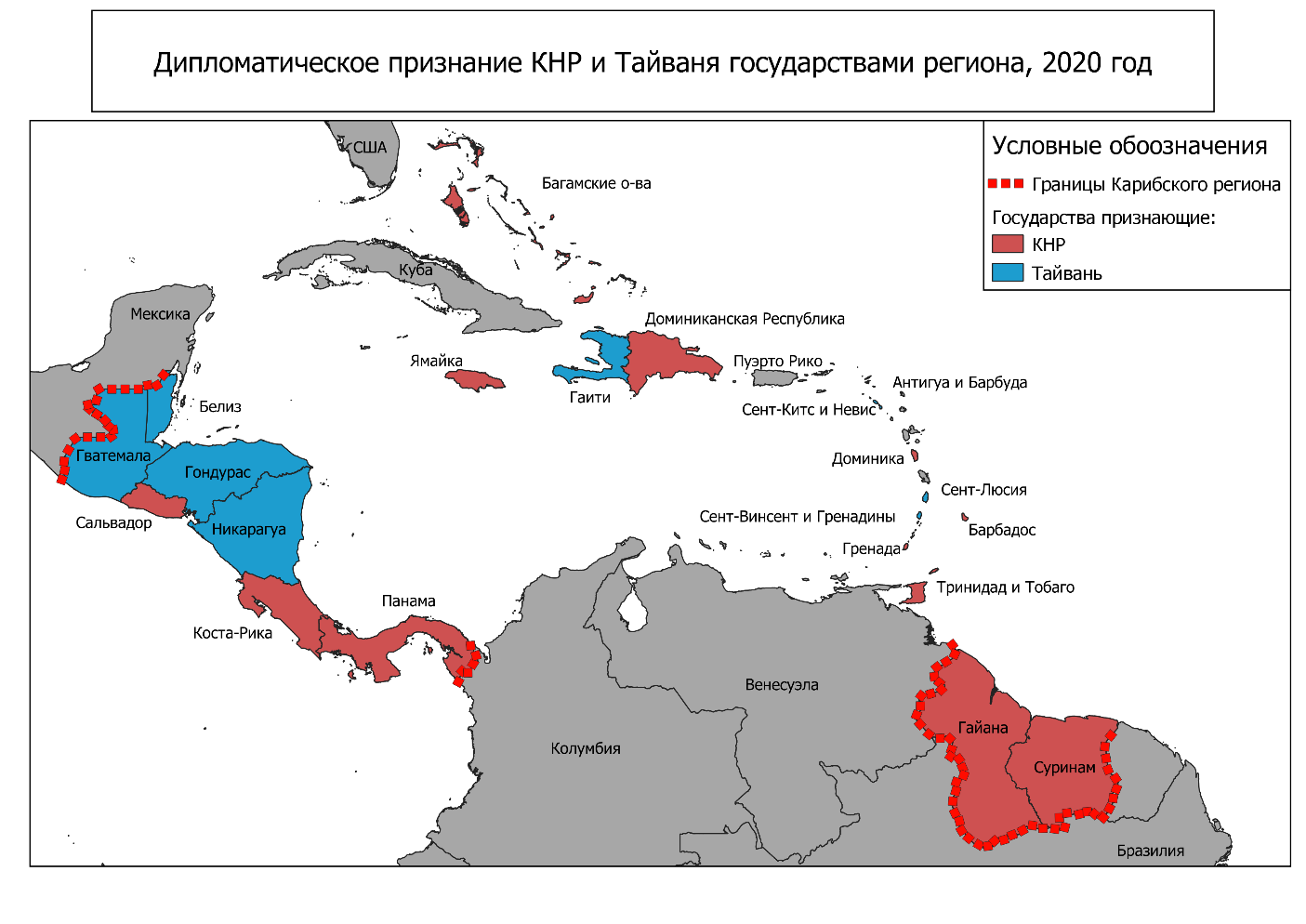
Меморандум о взаимопонимании в рамках “Пояса и Пути”, а также объявление региона ЛАКБ продолжением «Морского Шёлкового пути» стало ключевым для Карибского бассейна. 12 из 19 государств, подписавших меморандум – государства Карибского региона. А в период с 2010 по 2020 год Панама (2017 г.), Доминиканская Республика и Сальвадор (2018 г.) отозвали свои признания Тайваня в пользу КНР. Здесь важно отметить, что КНР придерживается «Политики одного Китая», подразумевающая невозможность одновременного дипломатического признания КНР и Тайваня (Китайской Республики) (Лексютина, 2017). Однако, установление дип. отношений с КНР не связано с изменением вектора развития внешней политики стран региона, примером могут служить Сальвадор, Доминиканская Республика и Коста-Рика, проводящие проамериканскую внешнюю политику (Будаев, 2019) (Карта-схема 5, 6)

Карта-схема 5. Дипломатическое признание КНР и Тайваня государствами региона, 2013 год



Составлено автором

Карта-схема 6. Дипломатическое признание КНР и Тайваня государствами региона, 2020 год



составлено автором

Стратегия ОПОП, ставшая прежде всего важнейшим инструментом КНР во внешнеэкономической деятельности показала свою эффективность и как инструмент усиления позиции КНР на политической мировой арене. Данная стратегия показала государствам всего Карибского региона выгодность сотрудничества с КНР, что повлекло за собой спад привлекательности Тайваня как экономического партнёра. Тайвань не смог предложить не только равные ресурсы в рамках «долларовой дипломатии», но и не смог предложить аналог стратегии ОПОП, что неизбежно привело к началу потери своего влияния и влияния своих ТНК в регионе (Тарасова, 2018).

Рассматривая подробно деятельность ТНК КНР в Карибский регион важно отметить, что они осуществляются главным образом на основе ресурсно-ориентированной стратегии и в стратегии проникновения на местный рынок, придерживающиеся Ресурсно-ориентированные стратегии действуют в рамках добычи полезных ископаемых и в сфере с/х. Главными странами, в которые направлены инвестиции в рамках ресурсно-ориентированной стратегии являются: Ямайка, Гайана, Суринам, Тринидад и Тобаго. Инвестиции в рамках ресурсно-ориентированной стратегии направленные на извлечение выгоды из географического положения государства направлены прежде всего в Панаму, Багамские о-ва а также на Ямайку и Никарагуа. В рамках извлечения выгоды из рекреационных ресурсов инвестиции направлены: на Багамские о-ва, Антигуа и Барбуда, Барбадос, Гайану (Лексютина, 2015).

Инвестиции ТНК КНР в рамках стратегии, ориентированной на внутренний рынок государств, были направлены в основном в энергетику и телекоммуникацию. Здесь выделяются прежде всего Гондурас, Гайана, Коста-Рика.

Вся сумма инвестиций в период с 2008 по 2020 год включительно, направленная в страны Карибского бассейна корпорациями КНР, включая и инвестиции в инфраструктурные проекты (постройка мостов, автодорог, обновление и расширение морских портов и аэропортов, а также стадионов, больниц и школ), которые не приносят прибыли напрямую корпорациям составила 24,840 млн. долл., что показывает сильную заинтересованность Китайской стороны в присутствии на рынках государств Карибского региона. (Таблица 2).

Таблица 3, Количество проектов КНР в Карибском регионе, 2009-2020

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Государство | Проектов в рамках стратегии ОПОП | Суммарное количество проектов | Стоимость всех проектов, млн. долл. |
| Антигуа и Барбуда | 2 | 2 | 1000 |
| Багамы | 0 | 2 | 350 |
| Барбадос | 3 | 3 | 490 |
| Гайана | 9 | 13 | 4400 |
| Гватемала | 0 | 1 | 700 |
| Гондурас | 0 | 1 | 350 |
| Доминиканская Республика | 2 | 2 | 490 |
| Коста-Рика | 1 | 3 | 810 |
| Никарагуа | 0 | 2 | 530 |
| Панама | 8 | 8 | 2500 |
| Тринидад и Тобаго | 6 | 8 | 2280 |
| Ямайка | 6 | 8 | 3090 |

составлено автором по China Global Investment Tracker

Изменения произошли географии распространения затратно-ориентированной стратегии ТНК в регионе. По-прежнему главными отраслями промышленности, в которые направлялись иностранные инвестиции были производство одежды, электрики, медицинских приборов и инструментов. Однако положение данных отраслей в регионе за более чем 10 лет изменилось.

Производство одежды в регионе также осталось за ведущими брендами, однако доля одежды, произведённой в государствах Карибского региона в общем импорте США незначительно, но всё же уменьшалась на протяжении в период с 2009 по 2019 года. (ECLAC 2018). Усилия государств, совместно с ТНК в сфере производства одежды способствовали переходу к системе комплексного производства, заключающееся в производстве нитей, тканей и других товаров необходимых при производстве одежды в той же стране, где и осуществляется финальный пошив одежды. Наибольших успехов в переходе к комплексной системе удалось совершить Сальвадору, правительство которого успешно воспользовалось рядом привилегий для государств Карибского бассейна в рамках CAFTA-DR и направило усилии для развития отрасли по производству спортивной одежды из синтетической ткани. (Antunes, Monge, 2013).

Стратегия полного пакета позволила этой отрасли оставаться конкурентоспособной в Сальвадоре, а присутствие производителей нитей и тканей открыло возможности для инноваций, что редко встречается в сборочном сегменте. Кроме того, добавление сегмента печати на ткани увеличило спрос на квалифицированных рабочих на целых 10%. Этот процесс был поддержан серией политик, направленных на создание инновационного центра для сектора, изменение содержания курсов, предлагаемых учебными центрами, и продвижение других средств адаптации к новой структуре этой отрасли. Также были предприняты усилия по снижению высокой стоимости электроэнергии в стране, которая составляет до 60% производственных затрат производителей ниток, изменению таможенных процедур и ускорению пересечения границ, а также увеличению масштабов этого производственного кластера, чтобы что можно внедрять новые инновационные процессы и добавлять новые рынки. (ECLAC 2018).

Гватемала, Никарагуа и Гондурас также вернули свои позиции в экспорте одежды на рынок США, Никарагуа даже увеличила свои позиции по данному товару в n раз (проверить). Однако Гондурас смог также, как и Сальвадор внедрить комплексную систему производства одежды, тогда как Никарагуа и Гватемала сохраняют свои доли на рынке США благодаря низкой заработной плате сотрудников, продолжая традиционную политику предприятий «макила».

Однако в целом, не смотря на успехи Сальвадора и Гондураса доля Карибского региона в импорте одежды в США падает, а рост импорта одежды в государства Латинской Америки не позволяет покрыть сокращение доли на рынке США. Однако существует возможность изменить положение дел в экспорте одежды на рынок США путём внедрения также в Гватемале и Никарагуа комплексной системы производства одежды, которая позволит гораздо быстрее реагировать на изменение спроса на рынке. Также одним из путей улучшения положения отрасли на рынке США является специализация на нишевых рынках, где государства смогут воспользоваться своими преимуществами в близости к США, как это удалось Сальвадору.

В производстве электрики и электроники регион в период между двумя мировыми кризисами испытал сильный отток капитала и уменьшение доли товаров в импорте США при сохраняющихся общих показателях объёма экспорта из региона. Главным ударом по отрасли электроники в регионе стало закрытие производства интегральных схем компанией Интел в Коста-Рике на фоне роста спроса на микропроцессоры для мобильных устройств, тогда как на предприятии Интел производились процессоры для персональных компьютеров и серверов (Monge-González, 2017). Доминиканская Республика, чьё производство в сфере электрики состояло в основном в производстве электрических приборов. бытовой техники, а также деталей для печатных плат, за десятилетие после кризиса хоть и увеличило объём поставок своей продукции в США, однако продолжала терять позиции в доли импорта в США. (ECLAC 2018)

Однако сектор производства электрики для автомобилей, заложенный в Никарагуа и Гватемале в 2000-е годы показал рост как в абсолютных значениях объёма экспорта на рынок США и остального мира, так и в доле импорта данного товара в США. Однако рост данной отрасли представляет собой типичный пример «макила» предприятий, использующих дешёвый труд рабочих Никарагуа и Гондураса. Рост же доли Никарагуа и Гватемалы в импорте электрики для автомобилей на рынок США произошёл за счёт сокращения доли Мексики, которая в это же время увеличила свою долю в импорте автомобилей в США, что также объясняет и повышение спроса со стороны Мексики на электрику для автомобилей. (Bamber, Frederick, 2018).

Не смотря на успехи американских и немецких ТНК в переносе производства проводки для автомобилей в Гондурас и Никарагуа, имеющие преференции в поставках своей продукции на рынок США в рамках CAFTA-DR, долю в 4% от импорта проводки для автомобилей к 2015 году достигли производители из Вьетнама, которые не имеют зоны свободной торговли с США. Рост импорта проводки для автомобилей из Вьетнама в 2010-е года является одной из наиболее сильных угроз для данной отрасли в Никарагуа и Гондурасе.

Производство медицинских инструментов и аппаратуры также претерпело изменения. Двумя главными странами Карибского региона, производящие данную продукцию по-прежнему остались Коста-Рика и Доминиканская Республика, однако положение компаний, работающих в данных сферах в данных двух государствах изменилось. Коста-Рика продолжила проводить политик на привлечение производителей более дорогого и сложного медицинского оборудования, что позволило Коста-Риканскому правительству компенсировать уход Интел с рынка государства. За 2010-е года расширилась география поставок медицинского оборудования и инструментов из Коста-Рики, сократилась доля США, увеличилась доля стран Европы и Японии. Доминиканская Республика, в экспорте которой сохранилась большая доля медицинских товаров с низкой добавленной стоимостью (в основном это шприцы, катетеры, хирургические инструменты), начала терять свою долю на рынке США. (ECLAC, 2018).

За 2010-е года Доминиканская Республика также утратила и лидирующие позиции в экспорте медицинский инструментов и аппаратуры, уступив первое место Коста-Рике (График 14). Важным моментом в установлении лидерства Коста-Рики в экспорте стал уже упомянутый уход Интел из страны, что привело к пополнению рынка труда 1500 высококвалифицированными инженерами, которые весьма скоро были устроены в компании, производящие медицинскую аппаратуру, которая является высокотехнологичной продукцией, требующей большого количества инженеров в сфере электроники. В 2014 году на рынок Коста-Рики пришла компания Байер, которая тут же привлекла 200 сотрудников на своё производство медицинской аппаратуры. Остальными предприятия, которые, компенсировали уход Интел из страны стали: Philips, Roche, ICU Medical и Boston Scientific.

График 14, Объём экспорта медицинского оборудования и инструментов, млн. долл. из Коста-Рики и Доминиканской Республики;

составлено автором по базам данных ЮНКТАД

График 15, Доля экспорта медицинских приборов в эскорте всей медицинской продукции Коста-Рики и Доминиканская Республики, %

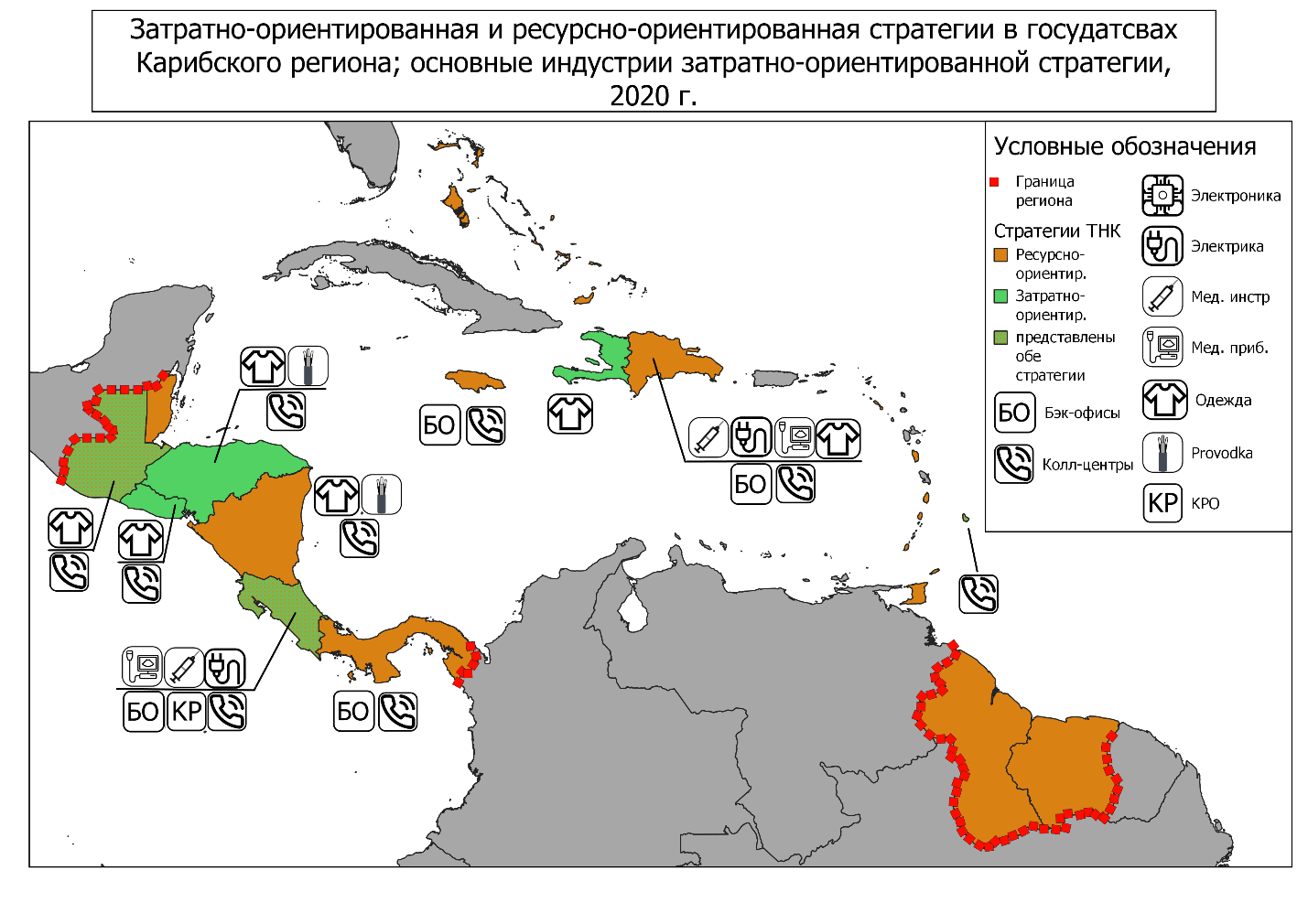
составлено автором по базам данных ЮНКТАД

В Карибском регионе региональным лидером в развитии услуг аутсорсинга продолжила бать Коста-Рика, на территории которой были представлены все виды услуг аутсорсинга, включая и наиболее требовательные к высокому уровню образования сотрудников – KPO (центры, занимающиеся разработкой и тестированием новых продуктов для компаний), а также сервисы IT-аутсорсинга (в основном разработка программ для нужд компаний). За десять лет с 2009 по 2019 год на территории Коста-Рики появилась развитая система предоставления услуг в сфере IT, а также исследования и разработки (R&D), что стало возможным благодаря приходу на рынок Коста-Рики ТНК в сфере медицины. На 2018 год Коста-Рика была самым крупным экспортёром услуг (R&D) со значением в 157 млн. долл. (Monge-González, 2017). Коста-Рика стала лидером по доли в экспорте BPO-услуг, заключающихся ведении бухгалтерии, предоставлении IT-услуг, обеспечении контроля качества и т.д.

Основными компаниями в сфере IT услуг и аутсорсинга, действующими в Коста-Рике, остаются HP, IBM, Baxter, Bayer, Intel (не смотря на закрытие своей фабрике по производству процессоров в 2014 году, компания оставила свой филиал калифорнийского отделения в сфере R&D) (CINDE, 2021).

Панама — особый случай. Стратегия развития этой страны вращается вокруг экспорта услуг, и уровень ее экспорта услуг чрезвычайно высок по сравнению с размером ее экономики. Большая часть этого экспорта приходится на традиционные секторы, относящиеся к ресурсно-ориентированной: транспорта (45% от общего объема, при этом большая часть их связана с операциями Панамского канала), туризм (35%). Также высока и доля финансовых услуг (10%, в основном в связи с ролью страны в качестве оффшорного финансового центра). (ECLAC 2018). Однако в экспорте услуг BPO Панама занимает второе место в регионе, на её территории работают ТНК в сфере аутсорсинга из США и Великобритании: Remote CoWorker, Fusion BPO Services. Таким образом к 2020 году система затратно-ориентированных индустрий в Карибском регионе выглядела следующим образом (карта-схема 7).

Карта-схема 7, Затратно-ориентированная и ресурсно-ориентированная стратегии в государствах Карибского рениона; основные индустрии затратно-ориентированной стратегии, 2020 г.



Cоставлено автором

Период между мировым финансовым кризисом 2008 года и COVID-кризисом 2020 года по-разному отразился на добывающей промышленности как Карибского региона, поменяв географию деятельности добывающих компаний в регионе. Прежде всего важно отметить государства, для которых привлечение ТНК в сферу добычи полезных ископаемых стало невозможным или практически невозможным. В 2010 году парламент Коста-Рики принял постановление, запрещающее открытую добычу полезных ископаемых в стране. Сальвадор в 2017 году стал первым государством в мире, запретившим полностью добычу рудных полезных ископаемых. Также именно в период между двумя глобальными кризисами среди граждан Гватемалы и Гондураса началось нарастание настроений, направленных против добычи полезных ископаемых на территории своих стран (в частности под общественным давлением прекратилась в 2017 году реализация проекта серебряного рудника Эскобаль в Гватемале).

Наибольший спад в ценах на продукцию добывающей промышленности наблюдался в 2008 году, однако уже в 2009 году начался постепенный рост цен на нефть, никель, медь, бокситы, а также драг. металлы и драгоценные камни. К 2011 году цена на нефть и руды металлов вернулась на уровень цен начала 2008 года. Цена же на золото, серебро и драгоценные камни с начала 2009 по 2011 гг. выросла на сотни процентов. Цена на золото выросла с 700$ до 1900$ за унцию, серебро выросло с 8$ до 47$ за унцию. На фоне роста цены на драг. металлы увеличились инвестиции в золотодобычу в Карибском бассейне, часто за счёт «браунфилд» инвестиций – за счёт повторного открытия шахт и рудников.

Доминиканская республика стала одним из центров возродившейся золотодобычи в регионе, которая была прекращена и законсервирована в 1999 году, однако вновь открыта в 2011 году. Крупнейшая золотодобывающая шахта не только Карибского бассейна, но и Латинской Америки – Пуэбло Вихеро была приобретена в ещё в 2006 году компание Barrick Gold, однако только в 2009 Barrick Gold получил разрешение от конгресса Доминиканской республики на разработку данного месторождения. Добыча золота в Доминиканской республике начала увеличиваться и к 2020 году золото стало главным экспортным товаром страны (ECLAC 2010) (График 16, 17). Бум золотодобычи затронул и Никарагуа, активную деятельность в которой начал компания Condor gold, Calibre mining. В период с 2009 по 2020 год золото, как и в Доминиканской Республике стало для Никарагуа главным экспортным товаром. (График 16, 17). На данный момент можно заявить, что в данный период произошло во многом слияние золотодобывающих компаний и политической верхушки страны, в том числе и Даниэля Ортеги, который был поддержан золотодобывающими ТНК на последних выборах и во время беспорядков 2018 года (Toussaint, 2018). Получившее развитие золотодобыча ввела Доминиканскую Республику в группу государств, к которым применяется ресурсно-ориентированно стратегия ТНК. В случае же с Никарагуа, начало золотодобычи лишь усилило принадлежность страны к государствам, к которым применяется ресурсно-ориентированная стратегия. Золотодобыча стала ключевой отраслью для государства в период пандемии COVID-19 и после пандемии, она стала одной из немногих отраслей промышленности республики, не испытавшей спад, что способствовало увеличению доли золота в экспорте страны.

График 16. Изменение доли золота в экспорте Доминиканской Республики и Никарагуа, % 2010-2022 гг.

Составлено автором по базе данных ООН по статистике торговли товарами

График 16. Изменение объёма экспорта золота Доминиканской Республики и Никарагуа, млн. долл. 2010-2022 гг.

Составлено автором по базе данных ООН по статистике торговли товарами

Повышение цен на золото повысило интерес также к Гайане и Суринаму со стороны горнодобывающих ТНК. В 2015 году компания Guyana Goldfields начала добычу золота на месторождении Aurora в Гайнане, разведанное ранее этой же компанией. Австралийская компания Troy Resources Limited начало добычу на месторождении Karouni в этом же году. Инвестиции Guyana Goldfields и Troy Resources Limited представляют собой инвестиции типа «Гринфилд». Однако уже в 2020 году Guyana Goldfields была приобретена Zijin Mining - добывающей компанией КНР (Keller, 2019). В Суринаме в 2016 году Newmont Goldcorp Corporation совместно с Alcoa World Alumina and Chemicals начали разработку рудника Alcoa World Alumina and Chemicals, геологоразведка на территории которого проходила с 2013 года.

Стремительный рост цен на драгоценные металлы произошёл в виду повышенного спроса со стороны центральных банков и крупных инвесторов на золото, серебро, платину и тд. как на резервный ресурс. Цены же на цветные металлы, после возвращения своей докризисной цены в период 2011-2012 года вновь начала уменьшаться. Уменьшилась, в частности цена на алюминий в период с 2011 по 2015 упала более чем на 1000$ за 1 тонну, а цена Никеля сократилась практически на 6000$ за тонну, меди с 4,54 за фунт, до 2$ за фунт. (Trading Economies, 2022) Упала цена и на нфть с 125$ за баррель нефти в 2011 г. до 33-35$ за баррель нефти в 2015 году. Период с 2014 по 2015 год ознаменовался окончанием товарного суперцикла, отразившегося в падении цен на сырьевые товары, что, однако, затронуло лишь 4 страны Карибского региона: Ямайку, Суринам, Гайану и Гватемалу.

На фоне падения цен на алюминий российская компания РУСАЛ приняла решение о продаже завода Alpert по производству глинозёма на территории Ямайке китайской ТНК JISCO. Санкции же, введённые США против РУСАЛ в 2018 году, но снятые уже в 2019 году также нанесли урон по компании, вынудив законсервировать завод Kirkvine на фоне снизившихся цен на алюминий в период между 2018 и 2019 годами (Курбацкий, 2019).

Компания Alcoa добывающая бокситы в Суринаме в 2017 году заявила о завершении деятельности в стране в виду большой выработки месторождений бокситов в прибрежных регионах страны и нерентабельности добычи бокситов в центральной части страны (Reuters, 2017). С 2017 года и по сегодняшний момент в Суринаме не ведётся добыча бокситов, что, однако не столь критично отразилось на национальной экономике, в виду компенсации потерь началом эксплуатации нового месторождения золота (График 18, 19). Китайская компания Bosai Group и РУСАЛ в период снижения цен на бокситы были вынуждеыны сократить добычу в Гайане. Однако уже в 2019 году компания РУСАЛ была вынуждена остановить добычу и сократить сотрудников рудника, так как РУСАЛ не смогла прийти к консенсусу по поводу уровня заработной платы с сотрудниками рудника (РБК, 2019). А в 2020 году и вовсе прекратить работу на руднике из-за беспорядков (РБК, 2020).

График 18. Изменение доли золота и бокситов в экспорте Суринама, % 2010-2022 гг.

составлено автором по базе данных ООН по статистике торговли товарами

График 19. Изменение объёма экспорта золота и бокситов Суринама, млн. долл. 2010-2022 гг.

составлено автором по базе данных ООН по статистике торговли товарами

Гватемала после мирового финансового кризиса и начала восстановления спроса на продукцию добывающей промышленности стала вновь привлекательной для ТНК в сфере горнодобычи. В 2011 году швейцарская корпорация Solwey group приобрела у Hudbay Minerals никелевый проект Fenix. Однако добычу Solwey group начала осуществлять лишь с 2016 года, когда цены на никель стали вновь расти (Solwey Financial Results, 2016)

Период с 2016 по 2018 ознаменовался началом роста цен на сырьевые товары. На фоне роста цен на медную руду канадская компания First Quantum Minerals начала масштабные инвестиции в панаму с целью начать добычу медной руды. В период с 2017 по 2018 компания инвестировала в Панаму более $1,8 млрд., а в 2019 г., вложив ещё $100 млн., запустила добычу на руднике, включив таким образом Панаму полноценную в список стран, к которым применяется ресурсно-ориентированная стратегия ТНК. (ECLAC 2020)

После восстановления спроса на алюминий, ведущая ТНК по добыче алюминия в Гайане – Bosai Group в 2018 году, после года геологических исследований и переговоров с Reunion Gold Corporation, получила разрешения на разведку марганцевого рудника в хребте Мэтью на северо-западе Гайаны. В 2019 году Bosai Group начала разработку карьера (Bosai Group, 2016)

В географии нефтедобычи в период между 2009 и 2020 годом произошли серьёзные изменения. Продолжительное время проводимая геологоразведка компанией Exxon Mobil на шельфе Гайаны в 2017 году ознаменовалась успехом. В месторождение Liza была найдена очень чистая по своему составу нефть, запасы которой по самым скромным оценкам составляют не менее 9 млрд. баррелей, что тут же сделало Гайану привлекательной страной для ТНК, стремящихся выкупить участки на шельфе с целью проведения геологоразведки добычи нефти. (Crowley, 2019) С момента нахождения нефти приток ПИИ в Гайану увеличился многократно, страна стала лидером региона по привлечению ПИИ. Изменилась структура и объём эскорта, в котором начала преобладать сырая нефть (Графики 16).

График 20. Изменение эксопрта Гайаны, млн. долл. 2010-2022 гг.

Составлено автором по базе данных ООН по статистике торговли товарами

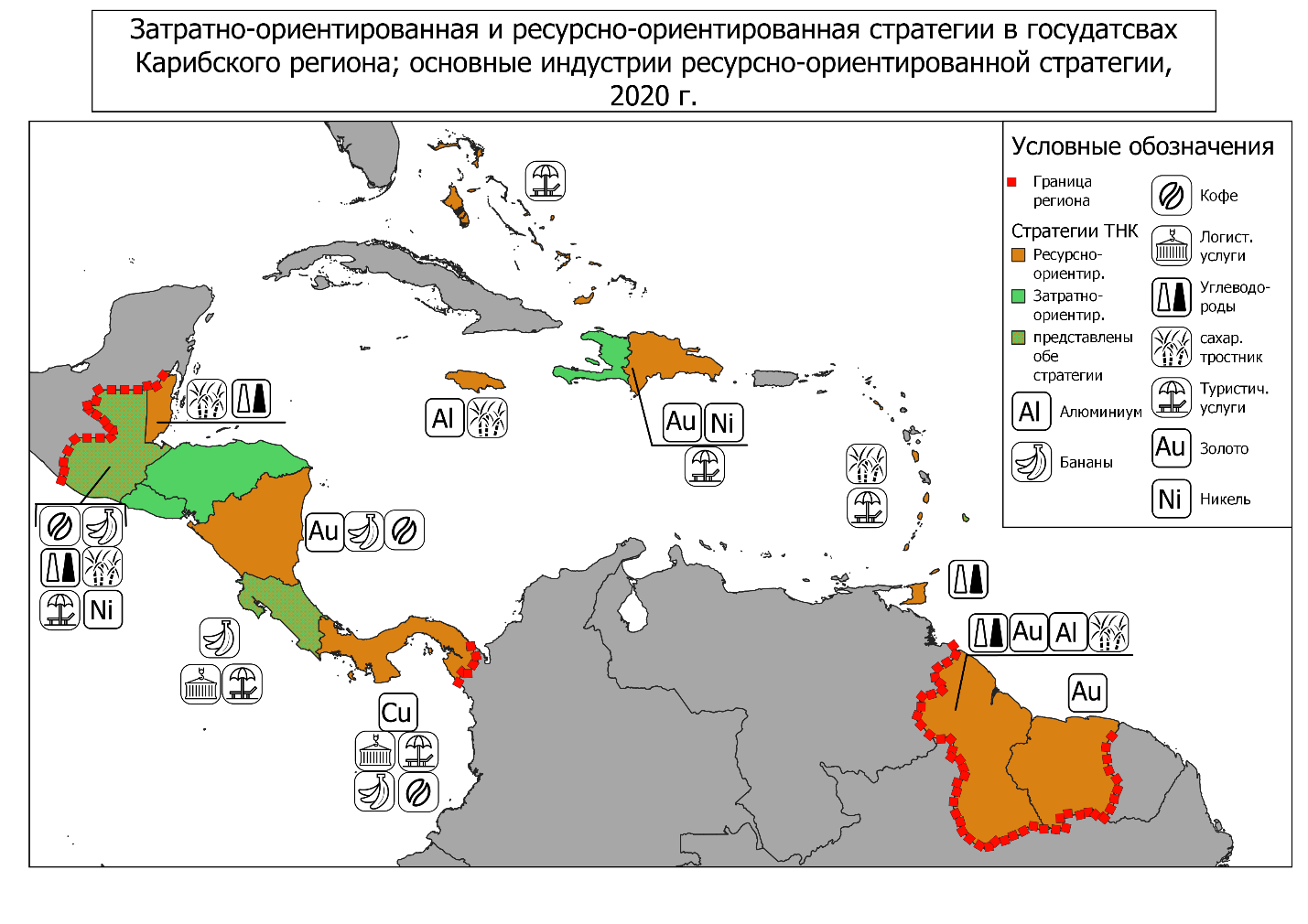
График 21. Изменение доли Золота, Бокситов, Нефти в экспорте Гайаны, % 2010-2022 гг.

Cосталвено авторо по базе данных ООН по статистике торговли товарами

К 2020 году основными нефтяными компаниями в Гайане явились Exxon Mobil, Hess и ТНК КНР - CNOOC. Открытие нефтяных месторождений в регионе дало начало инвестициям ТНК в Суринам с целью поиска нефтяных месторождений на шельфе это страны. Открытие нефтяных месторождение в Гайане способствовало и инвестициям и в не нефтяной сектор. В виду роста добывающей промышленности увеличилось число добывающих платформ, которым необходима постоянная связь с берегом. Итогом стала реализация ямайкой компанией Digicel проекта подводного кабеля, соединяющего платформы с Гайаной, а также Суринамом и Французской Гвианой (Digicel, 2021).

Таким образом к 2020 году ситуация в ресурсно-ориентированных отраслях в регионе выглядела следящим образом (Карта-схема 8)

Карта-схема 8, Затратно-ориентированная и ресурсно-ориентированная стратегии в государствах Карибского рениона; основные индустрии ресурсо-ориентированной стратегии, 2020 г.



Составлено автором

2.3 Инвестиционная активность ТНК в период с 2020 по современный период в Карибском регионе

Кризис вызванный COVID-19 отразился на Карибском регионе в ряде аспектов сильнее чем кризис 2008 года. Ключевым негативным аспектом для Карибского региона во время пандемии COVID-19 стало сильное замедление и даже полное прекращение движения товаров и услуг, а также разрыв отлаженных логистических цепочек. Находясь на пути движения товаров с восточного побережья США и всего северного и восточного побережья Южной Америки, а также являясь туристическим регионом, в том числе и для туристов из Азии регион испытал сильное падение притока ПИИ.

Однако уже в 2021 году Карибский регион показал самый высокий годовой темп роста среди всех стран и субрегионов ЛАКБ. Несмотря на сокращение инвестиций в туризм, приток ПИИ в страны Карибского региона особенно сильно увеличился. Наиболее активно восстанавливался поток ПИИ в государства Центральной Америки, увеличив общий приток ПИИ в 5 раз. ПИИ увеличились во всех странах, тройкой крупнейших получателей ПИИ от общего по Центральной Америке стали: Коста-Рика (31,92%), Гватемала (29,39%) и Панама (16,96%) (график N) (ECLAC 2022).

Приток ПИИ в островные государства Карибского региона, Гайану и Суринам в 2021 году составил 8,957 млрд. долл., увеличившись на 19,4% по сравнению с 2020 годом, в основном за счет притока капитала в отрасль нефтедобычу Гайаны и общему росту притока ПИИ в Доминиканской Республике. Гайана впервые стала ведущим государством по привлечению ПИИ в субрегионе, на неё пришлось 50% притока, на втором месте идёт Доминиканская Республика (35%). (график N)

Графи 17. Приток ПИИ в государства Центральной Америки млн. долл., 2019-2021 год.

Составлено автором по базам данных ЮНКТАД

Графи 19. Приток ПИИ в островные государства региона, Гайану, Суринам млн. долл., 2019-2021 год

составлено автором по базам данных ЮНКТАД

Экономика стран Карибского бассейна, ориентированная на туризм, сильно пострадала от кризиса COVID-19, но уровень иностранных инвестиций сейчас на 24% выше, чем в 2019 году. В то время как инвестиции в туристический и гостиничный сектор в Доминиканской Республике начали расти, другие страны, такие как Ямайка и Барбадос, продемонстрировали свой потенциал в области аутсорсинга бизнес-процессов, привлекая инвестиции компаний этого сектора (ECLAC 2022).

Два пост-пандемийных года на фоне изменившейся мировой политической обстановки принесли изменения и в географию деятельности ТНК в регионе. Наиболее важными стали события в добывающих отраслях. Начавшаяся в феврале специальная военная операция России на территории Украины подверглась осуждению странами региона, помимо этого против российских ТНК были введены санкции США, сделавшие крайне сложным и даже невозможным работу для ряда дочерних компаний российских ТНК. Под санкции попала российская компания РУСАЛ вместе с дочерними предприятиями, и дочерние предприятия Solway Group в Гватемале. Были введены правительством США персональные санкции против главы предприятия в Гватемале в рамках борьбы с корупцией в мире по закону Магнитского (U.S. Department of treasury, 2022). Позже глава дочерней компании Solwey был выслан из страны, в результате чего дочерние предприятия Solway Group были вынуждены приостановить работу в Гватемале и сократить сотрудников. Судьба же дочерних предприятий РУСАЛ различна. На Ямайке дочерняя компания РУСАЛ – Windalco находится в безопасности, по заявлению премьер-министра Ямайки Эндрю Холнеса (Chappell, 2022). Приостановившая свою работу ещё 2020 году дочернее предприятие РУСАЛ - Bauxite Company of Guyana, разрабатывающее месторождение Курубуку-22 по-прежнему находится в законсервированном состоянии и вряд ли будет открыто в ближайшее время.

Оказавшись в ситуации, когда активы компании не приносят прибыли, а лишь наносят убытки компании в виду необходимости содержания минимального количества штата сотрудников для содержания предприятий в надлежащем виде и проведения постоянного экологического мониторинга РУСАЛ имеет два пути дальнейшего развития ситуации: первый – ждать снятия санкций с компании, как это произошло в 2019 году, однако на данный момент международная обстановка не располагает к скорому снятию санкций с РУСАЛ; второй – избавиться от своих активов в регионе, что на текущий момент является более привлекательной альтернативой. В регионе уже присутствуют Китайские ТНК – Bosai Group и Zijin Mining, расширяющие своё присутствие в рамках стратегии ОПОП в Гайане, Суринаме и на Ямайке и заинтересованные в дальнейшем укреплении своих позиций в Карибском регионе. ТНК КНР обладают достаточными ресурсами для покупки активов РУСАЛ, к тому же имеется уже опыт по продаже РУСАЛ’ом части своих активов на Ямайке в 2016 году.

На территории Центральной Америки ухудшается положение добывающей отрасли в целом. В 2022 году в Гондурасе был введён запрет на добычу рудных полезных ископаемых открытым способом. В марте 2023 года в Панаме канадская горнодобывающая ТНК First Quantum всё же смогла прийти к консенсусу с правительством Панамы по всем пунктам концессионного договора и преступить к процессу возобновления добычи на руднике, стоявший на консервации с 2021 года. В

На фоне проблем у североамериканских и российских ТНК, горнодобывающие ТНК КНР наоборот расширяют географию своего присутствия в регионе. горнодобывающая компания Zijin Mining выкупила золотой рудник Rosebel Gold Mine у канадской компании IAMGOLD в Суринаме (Zijin Mining, 2023).

В других сферах правительство КНР с помощью своих ТНК делает успехи в регионе. Построенный ещё в 2012 году нефтеперерабатывающий завод на западном побережье Никарагуа китайской ТНК China National Machinery Industry (Sinomach) и начавшая свою работу в 2016 году дочерняя компания ТНК в сфере телекоммникаций Xinwei – CooTel (обеспечение мобильной связи и мобильного интернета) во многом повлияли на решение Никарагуа в 2021 году разорвать дипломатические отношения с Тайванем и установить взамен отношения с КНР (ТАСС, 2021). Отмечается также что решение имеет и политическую подоплёку – Даниэль Ортегра победил на выборах президента страны в 2021 году, однако был обвинён оппозицией в политических репрессиях и нечестных выборах, что требовало усиления своей легитимности на международной арене.

С признанием Никарагуа КНР начали вновь обретать шансы на реализацию масштабного инфраструктурного проекта – Никарагуанского канала – аналога Панамского канала (Арсеньева, 2022). Концессия на 50 лет на постройку канала была выдана компании HK Nicaragua Canal Development Investment Co Ltd» (HKND) ещё в 2014 году, однако никаких значимых работ не было проведено и в 2016 году проект был заморожен. В случае же восстановления работ по постройки канала Россия вполне вероятно примет участие в его создание, исходя из заявления МИД РФ от 2014 года. (Koralov, 2016).

В другом государстве Карибского региона КНР также ждал успех. Энергетическая компания Power Construction Corp. (PowerChina) построившая для Гондураса ГЭС Patuca III и начавшая строить ГЭС El Arenal в 2019 году стала показателем заинтересованности КНР в сотрудничестве с Гондурасом. Результатом стало установление в марте 2023 года дипломатических отношений КНР и Гондураса и автоматический отзыв признания Тайваня в качестве самостоятельного государства правительством Гондураса (ТАСС, 2023).

В рамках реализации затратно-ориентированной стратегии ТНК в сфере услуг аутсорсинга получили новый приток инвестиций на фоне возросшего спроса на свои услуги даже. Новый толчок в развитии получила сфера аутсорсинга бизнес процессов (BPO) в Панаме, которая была в относительной стагнации после принятия в 2012 году закона, повысившего минимальную заработную плату (Cantu, 2023)

Одним из самых важных событий, произошедших в регионе, стало возвращение Интел в Коста-Рику, которая возобновила сборку интегральных схем в стране. Пришедшие на фоне дефицита полупроводников на рынке в 2020-2022 года Интел продолжила свою деятельность в стране и в 2023 году, однако остаётся неясным конкурентоспособность предприятия после полноценной стабилизации цен на интегральные схемы, что может привести к повторному закрытию завода.

Инвестиционная деятельность внерегиональных ТНК в Карибском регионе за период XXI века претерпела значительные изменения, начиная от структуры производимых товаров, заканчивая главными инвесторами в регион. На начало XXI века экономика многих стран региона была слабо диверсифицирована, во многом зависела от экспорта одежды в США и продукции сельского хозяйства. Зависимость региона от ТНК США и стран Европы была неоспоримой. Однако к концу изучаемого периода регион сильно изменился. Сальвадор и Гондурас смогли полноценно внедрить комплексную модель производства одежды, что позволило им сохранить свои позиции и доли в импорте США. Помимо этого, Гондурас и Никарагуа смогли диверсифицировать свой экспорт, войдя в цепочку производителей, комплектующих для автомобилестроения. Коста-Рика и Доминиканская Республика благодаря политике привлечения отраслей производства с большей добавленной стоимостью смогли повысить технологичность своего экспорта, оба этих государства остаются лидерами в производстве медицинских приборов и инструментов, а также электрики и электроники. В случае же с Коста-Рикой можно говорить об образцово-показательной проведённой политике по привлечению крупных ТНК в высокотехнологичных сферах, после периода которых начала бурно развиваться и местные отрасли в сфере услуг и производства, сумевшие стать поставщиками для ведущих ТНК страны. Всё это позволило удержать стабильность экономики даже после ухода крупного игрока из страны.

Произошло явное увеличение распространение ресурсно-ориентированной стратегии в регионе. Рост цен на ресурсы позволил многократно увеличить (Никарагуа) и даже возродить (Доминиканская Республика) экспорт сырьевых товаров из государств региона. А в ряде государств (Панаме и Гайане) произошло зарождение и рассвет новых отраслей в добывающие промышленности, что было обеспечено деятельностью ТНК (Таблица 4). За текущий XXI век регион смог стать ведущим в Латинской Америке в предоставлении услуг аутсорсинга различного рода, который включали и наиболее востребованные и наукоёмкие направления – IT аутсорсинг, а также услуги в проведении исследований (R&D).

XXI век ознаменовался также и становлением Карибского региона как одного из самых главных путей товаров и услуг между Азией и Америкой и привлечение инвестиций в транспортную сферу не только Панамы но и другие государства региона, среди которых Багамские о-ва, Ямайка и Никарагуа. Ведущую роль в данном процессе сыграли ТНК КНР.

За исследованный период времени начала меняться и география происхождения основных ПИИ в регион. Хоть ТНК США по-прежнему играют ключевую роль в регионе, но их лидерству явно угрожает КНР и её стратегия ОПОП, показавшая свою эффективность для роста экономик региона и взвывшая крайний интерес со стороны практически всех стран Карибского региона, что привело в свою очередь к усилению позиции КНР как в регоне, так и на мировой арене за счёт отказа ряда стран от признания Тайваня.

Таблица 4. Динамика изменений стратегий ТНК

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Государства, к которым начала применяться другая стратегия | Изменение стратегии | | |
| 2000-2008 | 2008-2020 | 2020- н.в. |
| Гватемала | Ресурсно-ориентированная стратегия | Ресурсно-ориентированная стратегия;  Затратно-ориентированная стратегия | Ресурсно-ориентированная стратегия;  Затратно-ориентированная стратегия |
| Доминиканская Республика | Затратно-ориентированная стратегия: Экспорт | Ресурсно-ориентированная стратегия;  Затратно-ориентированная стратегия | Ресурсно-ориентированная стратегия |
| Никарагуа | Ресурсно-ориентированная стратегия;  Затратно-ориентированная стратегия | Ресурсно-ориентированная стратегия  Затратно-ориентированная стратегия | Ресурсно-ориентированная стратегия |
| Панама | Ресурсно-ориентированная стратегия  Затратно-ориентированная стратегия | Ресурсно-ориентированная стратегия  Затратно-ориентированная стратегия | Ресурсно-ориентированная стратегия |
| Ямайка | Ресурсно-ориентированная стратегия  Затратно-ориентированная стратегия | Ресурсно-ориентированная стратегия | Ресурсно-ориентированная стратегия |

Хотелось бы в виде таблицы увидеть основные компании, желательно по отраслям –это на защите и покажите

Глава 3 Внеинвестиционная деятельность ТНК в регионе Карибского бассейна

3.1 Общие стратегии ТНК в реализации гуманитарной деятельности в государствах

Гуманитарные ресурсы применяются международными организациями и коммерческими корпорациями уже на протяжении значительного времени. Долгое время бизнес выражал ответственность по отношению к своим сотрудникам. Однако, объем этой ответственности продолжает расширяться. Обычно, чем больше и влиятельнее компания, тем выше уровень ее социальной ответственности.

Гуманитарные и социальные аспекты стали неотъемлемой частью любого проекта, связанного с борьбой с голодом и бедностью, получением образования, обеспечением стабильной экологической обстановки, обеспечением равенства полов и т.д. Эти области стали целями на следующее тысячелетие в соответствии с Декларацией ООН, подписанной в 2000 году многими странами. В XXI веке в целом можно выделить такую тенденцию, как повышение социальной ответственности ТНК на мировом уровне (вне зависимости от направления их деятельности или государства нахождения). Также важно отметить Глобальный договор ООН от 2000 года как договор, поддержанный представителями крупнейших ТНК в виду иридиевых приобретений (Глобальный договор ООН, 2000). Однако через участие в данном договоре бизнес воздействует на формирования международных правил поведения, т. е. мировую политику.

Многие ТНК осуществляют разнообразные проекты на государственном, региональном и международном уровнях в различных сферах, включая образование, культуру, спорт, экологию и другие. Снижение объема налоговых платежей, формирование репутации и надежного имиджа, а также установление новых форм межгосударственного партнерства, сосредоточенных на интересах человека, могут быть выделены в качестве факторов, мотивирующих компании к гуманитарной деятельности.

Нефтегазовым компаниям необходимо придерживаться социальных, моральных и этических принципов в своей деятельности, которые могут противоречить интересам общества и финансовым целям. Однако, основными корпоративными целями является постоянный рост прибыли, и для достижения этого необходимо улучшение имиджа через использование механизмов социально ответственного маркетинга и обеспечение "разумного эгоизма" в своей деятельности. (Лукьяненко, 2015)

Как раз на данном противоречии интересов граждан страны и целей по повышению прибыли возникает корпоративная социальная ответственность (КСО). КСО предусматривает ответственность организации за воздействие на окружающую среду и общество. Предполагается прозрачное и этичное поведение, которое вносит вклад в устойчивое развитие, находится в соответствии с применимым законодательством и согласуется с международными нормами поведения. (Международный стандарт ISO 26000, 2010)

Реализации КСО соответствует и целям достижения финансовых успехов, рост КСО на 5 баллов приводит к увеличению стремления инвесторов вкладывать средства в компанию на 7,7%, что дополнительно подчёркивает важность соблюдения принципа КСО для успешного ведения бизнеса (Юдин, 2021).

Н.О. Юдиным в работе «Гуманитарное влияние транснациональных компаний в мировой̆ политике в XXI веке» при рассмотрении нефтедобывающих ТНК выделил 4 основных направления в проведении гуманитарной политики ТНК (Юдин, 2021) :

* образование и наука;
* культура и спорт;
* поддержка социально незащищенных граждан;
* экология.

Именно эти 4 направления будут рассматриваться при реализации внеинвестиционой деятельности ТНК.

3.2 Внеинвестиционная деятельность добывающих компаний

В контексте рассмотрения гуманитарной деятельности ТНК в Карибском регионе наибольшее внимание привлекают нефтедобывающие компании, как наиболее заинтересованные в создании положительного имиджа как у населения, так и у правительств государств. В основном гуманитарные программы наиболее сильно развиты в нефтедобывающих государствах региона: Тринидад и Тобаго, Гайана, Суринам, в меньшей степени Белиз, Барбадос.

Как уже было отмечено в предыдущих главах, наиболее богатый нефтью и газом участок Карибского бассейна расположен на шельфе государств Гайана, Суринам, Тринидад и Тобаго, поэтому именно с этой части Карибского бассейна будет начато рассмотрение внеинвестиционной деятельности нефтяных ТНК.

Регион карибского бассейна не стал исключением в принципах проведения гуманитарной политики и реализации КСО. Данная политика ТНК в регионе также развивается по 4 направлениям. Перед рассмотрением внеинвестиционной деятельности ТНК важно обозначить, какие компании наиболее активно проводят гуманитарную политику в регионе. Очевидно, что это предприятия, которые ведут наиболее активную добывающую деятельность и разведку новых месторождений нефти и газа. Также заинтересованы в проведение такой политики компании-операторы буровых установок и прочего оборудования. В южной части Карибского региона такими ТНК являются прежде всего Exxon Mobil, Chevron, Kosmos energy, Hess, Shell. В меньшей степени BP, Total. (Рис.1).

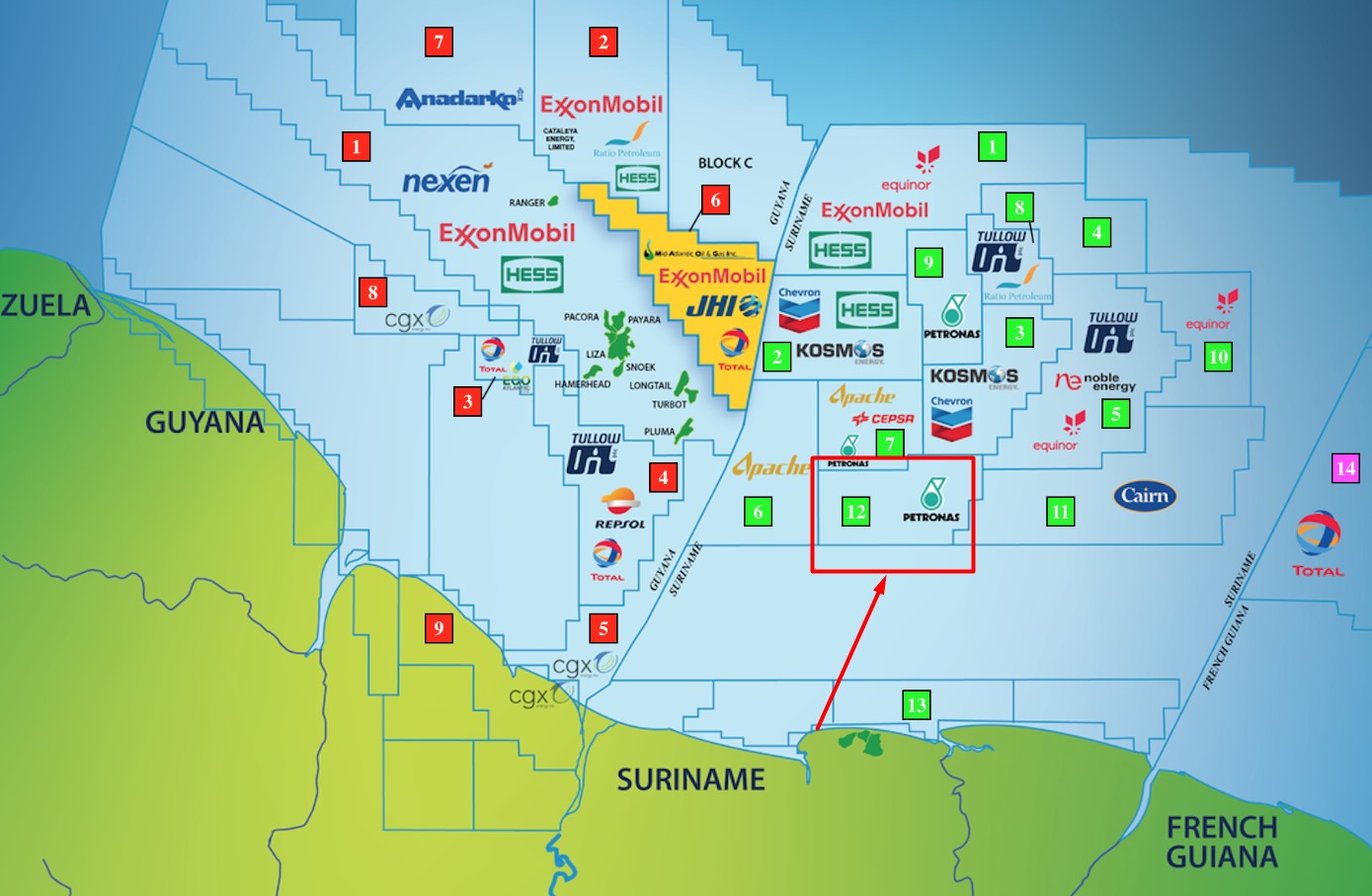


Рис. 1. Участки шельфовых зон Гайаны и Суринама, источник: (Dey, 2022)

Рассмотрение данного подрегиона правильно начать с наиболее быстроразвивающегося участка – акватории Гайаны. Доминирующей силой на данном участке является компания ExxonMobil, а именно её гайанское подразделение – ExxonMobil Guyana. При рассмотрении внеинвестиционной деятельности нефтедобывающих компаний Гайаны становится весьма ясным тот факт, что, несмотря на то, что множество инициатив и программ созданы множеством компаний, но лидирующая позиция в них принадлежит ExxonMobil Guyana. В виду данного факта дальнейшее рассмотрение внеинвестиционной деятельности нефтедобывающих ТНК Гайаны можно свести к рассмотрению деятельности ExxonMobil Guyana.

Из информации на официальном сайте фонда Exxon Mobil следует, что компания осуществляет деятельность в Карибском бассейне и Центральной Америке; охватывает Багамские острова, Барбадос, Бермудские острова, Доминиканскую Республику, Каймановы острова, Гваделупу, Гватемалу и Мартинику, причем офисы Esso (сеть заправочных станций) расположены в каждой стране. Не смотря на заявления компании об активном проведении гуманитарных программ в Карибском бассейне, среди которых выделяют “Help us Help”, на момент проведения исследования нет достоверной информации о статусе данной программы. Также важно отметить, что Exxon Mobil не входит в рейтинг компаний лидеров в области КСО.

Однако свои позиции как лидера по внеинвестиционной деятельности компания надёжно удерживает в Гайане. В виду начала активной разработки нефтяного месторождения Liza в Гайане, компания Exxon Mobil не только увеличила инвестиции в Гайанскую экономику, но и с помощью своего фонда Exxon Mobil Foundation проводит гуманитарную деятельность в стране. В Гайане гуманитарную деятельность Exxon Mobil осуществляет через свою дочернюю организацию Exxon Mobil Guyana.

Деятельность в сфере образования и науки реализуется в направлении создания местного контента, под которым понимается многоуровневый подход к развитию местных талантов и возможности их реализации в Гайане. Подход к созданию местного контента фокусируется на развитии конкурентоспособной на глобальном уровне местной рабочей силы и цепочки поставок, а также стратегическом инвестировании в местные сообщества для поддержки поэтапного и устойчивого развития человеческого, социального и экономического потенциала в Гайане. Заинтересованность в местной компетентной рабочей силе способствует реализации образовательных программ, для будущих рабочих и служащих. В рамках высшего и специального образования Exxon Mobil Guyana реализует совместно с правительством STEM-модель образования, представленная ещё в 2001 году, нацеленную на развитие специалистов-универсалов, совмещающих знания в естественных науках и в инженерных предметах. (ExxonMobil, 2021) Реализация программы по предоставлению образовательных услуг населению Гайны и повышению их конкурентоспособности на мировом рынке труда реализуется в рамках программы «Greater Guyana Initiative» или «GGI», стоимость которой составляет порядка 100 милл. долл. США. Данная десятилетняя инициатива является инвестицией совладельцев Stabroek Block – одного из самых крупных нефтегазоносных месторождений региона и мира, расположенных в пределах исключительной экономической зоны Гайаны: ExxonMobil Guyana, Hess Guyana Exploration Ltd. и CNOOC Petroleum Guyana Ltd (About Greater Guyana, 2018).

В рамках культуры и спорта ExxonMobil Guyana специализируется на поддержке крикета и автоспорта. С 2014 по 2022 год компания спонсировала национальную команду по крикету Amazon Warriors, а с 2022 год по текущий момент является эксклюзивным спонсором данной команды. В рамках спонсорских обязательств компания брала на себя ответственность за обслуживание стадиона команды, спонсировала проведение чемпионатов по крикету на территории Гайаны. В рамках поддержки автоспорта ExxonMobil Guyana выступает организатором мероприятия King of the Strip (KOTS), помогая не только Гайанским командам, но и командам из карибских стран добраться до места проведения близ Джорджтауна. Помимо этого идёт поддержка и традиционных видов спорта, таких как футбол, баскетбол, теннис и тд. Механизм поддержки схож – спонсирование команд, а также создание инфраструктуры для занятий спотом. (Guyana Times, 2018).

В рамках поддержки социально незащищённых граждан программы во многом идут неразрывно с гуманитарными программами в рамках образования и работы по привлечению местного населения в деятельность ExxonMobil Guyana. Проходит осуществление программы «Семья, осведомленность, сознание и единение», в рамках программы идёт не только обеспечение бытовыми товарами и товарами для детей, но и также родители получат рекомендации по правильному воспитанию, участию в образовательных программах своих детей и социальным проблемам, таким как насилие в семье и ВИЧ/Спид. Важным является вопрос гендерного равенства, который решается через осуществление большого кол-ва программ, самыми значимыми из которых является WeLead Caribbean (решение проблемы отсутствия возможностей для развития бизнеса и обучения для женщин), а также Blue Flame Women’s Group (сосредоточена на модернизации существующей фабрики по производству какао-палочек, кофе и хлеба из маниоки для улучшения условий труда женщин) (Guyana Chronicle, 2020).

Решение экологических проблем, сохранение видового разнообразия и природных ландшафтов является также один из приоритетов ExxonMobil Guyana как нефтяной компании, к которой традиционно оказывается повышенное внимание в экологической сфере. Основными направлениями деятельности компании в данном направлении выступают: сохранение способности окружающей среды предоставлять экосистемные услуги, сведение экологических инцидентов к нулю, использование международных стандартов даже при условии таковых в законодательстве. Осуществление экологической гуманитарной программы происходит путём помощи в содержании особо охраняемых природных территорий (в основном на юге страны), участие в совместном мониторинге природных объектов – прежде всего прибрежных мангровых болот, на которые может оказать наибольшее влияние нефтедобыча на шельфе, а также в образовательно сфере через реализацию STEM-модели.

В соседнем Суринаме на данный момент в акватории идёт активная разведка месторождений нефти и газа, здесь ключевыми игроками являются компании Chevron, Kosmos energy, ExxonMobil. Однако лидером по внеинвестиционной деятельности в регионе является Kosmos energy (младшими партнёрами в этой сфере являются компании Chevron, Hess), чья гуманитарная деятельность в стане началась в 1997 году с открытия политехнического колледжа Суринама.

Из отчётов Kosmos energy можно проследить лишь два направления внеинвестиционной деятельности в Суринаме: экологическая и образовательно-научная. Такая ситуация сложилась в виду того, что Суринам на текущий момент лишь потенциальный рынок нефтедобычи, где идёт масштабная разведка нефтяных залежей, что и определяет ограниченность гуманитарной деятельности корпораций. Однако из уже проводимых компаний важно отметить деятельность в сфере образования. Kosmos energy спонсирует открытие профессиональных технических школ, спонсирует техническое оснащение технических школ, колледжей и университета Суринама (в университете Kosomos energy проспонсировал техническое оснащение департамента геологии и добычи полезных ископаемых). В экологической сфере Kosmos energy фокусируется на сохранение прибрежных экосистем мангровых болот, их видового разнообразия. Данная сфера от части пересекается со школьным образованием, путём проведения просветительской работы среди Kosmos energy в сфере экологии и природопользования о важности экосистем мангровых болот. В сфере экологии важным является и совместная с государством законотворческая деятельность по разработке Национального плана действий в случае аварийных разливов нефти в Суринаме до ожидаемого увеличения промышленной активности на шельфе. Также идёт процесс ведения Инициативы прозрачности в добывающих отраслях. (Kosmos Energy Sustainability Report, 2021)

Тринидад и Тобаго является нефтедобывающим государством с середины XIX века,в виду расположения в пределах Оринокской нефтегазоносной провинции. На текущий момент почти 70% нефти и газа добывается на шельфе Тринидад и Тобаго. Основными компаниями на нефтяном и газовом рынке страны являются Shell, BP, Perenco (в гватемале активно есть), BHP. Компания BP является самым активным игроком рынка по реализации КСО, под эгидой BP реализуется комплекс программ в гуманитарной сфере, то есть присутствуют все 4 направления деятельности. Основные программы: MIPED, Brighter prospects, Beyond borders, Mayaro resource centre. BP приступила к реализации принципа КСО как и многие мировые ТНК в начале 2000-х годов.

В рамках образования осуществляется 3 программы – ARROW (получение начального образования и обеспечения достаточного уровня грамотности в мене развитом регионе страны - Тобаго), Brighter prospects – программа по способствованию в получении высшего образования жителями провинции Майаро – восточного региона острова Тринидад. Реализуется с целью развития восточного побережья Тринидада, обращённого к основным газовым и нефтяным месторождениям, разрабатываемых BP. (bpTT, 2021a) UWI Geoscience Programme – программа по поддержке высшего образования в сфере естественной географии и геологии, а также инженерии в сфере добычи газа и нефти. (bpTT, 2021b)

В культурной сфере BP поддерживает ведущий ансамбль хорового пения – Хор Марионеток один из самых известных коллективов в карибском бассейне, совершающий гастроли и в США. Также компания учредила премию имени композитора Джита Самару – одного их самых известных музыкальных деятельней Тринидада и Тобаго.

В сфере защиты окружающей среды BP сосредоточилось на проведении просветительской деятельности в сфере рационального природопользования. Но важно заметить, что идёт реализация программы нулевого выброса CO2 в атмосферу, спонсирование по переходу на альтернативные источники энергии, прежде всего солнечные батареи. Также в своей рекламной компании BP делает акцент на безопасности и экологичности использования природного газа как энергоносителя, призывая к использованию газа населением Тринидада и Тобаго.

Отличительной же чертой деятельности BP по поддержки населения Тринидада и Тобаго является поддержка малого бизнеса. Реализация данной поддержки идёт через 2 программы: MIPED – это программа микрофинансирования, созданная в 2002 году для поддержки жителей провинции Майоро, в котором она осуществляет свою деятельность. Beyond Borders – программа, предоставляющая образовательные навыки в сфере развития и управления. Результатом работы стали бизнес-инициативы на уровне населённых пунктов в таких областях, как бутилированная вода, строительство, искусство, транспорт и общественное питание. (bpTT, 2021c).

Нефтедобывающими странами, хоть и совсем в небольших объёмах являются Барбадос и Белиз, однако нефтедобыча, добыча газа, транспортировка находится в собственности государственных компаний. Геологоразведка, проводимая зарубежными компаниями, не имеет перспектив на закрепление на рынках государств и не подразумевает КСО. В виду данных фактов внеинвестиционная деятельность нефтедобывающих и газодобывающих компаний не рассматривается.

Помимо нефтяных ресурсов в Гайане и Суринаме развита добыча полезных ископаемых, прежде всего это добыча бокситов и золота. Для данных государств экспорт бокситов и золота является основными статьями экспорта, составляя для Суринама более 90% экспорта.

В Гайане сфере добычи бокситов занимают китайская компания Bosai Mining и First Bauxite через своего оператора Guyana Industrial Minerals Inc. (GINMIN). На текущий момент Китай в большей степени проявляет свой внеинвестиционную деятельность в регионе, в рамках закрепления своего положения в стране после победы социал-демократических сил в парламентских выборах в 2020 году. Главное место разработки бокситов в Гайане – город Линден. В рамках КСО Китай вложился в спортивную инфраструктуру, отремонтировав городской бассейн (стоимость проекта 10 млн долларов), помимо этого компания участвует в ремонте улиц. В Линдене и в целом в 10-ом регионе компания поддерживает региональные стипендии для студентов, а также осуществляет поддержку слабозащищённых слоёв населения через раздачу продуктовых корзин. Однако компания практически не проявляет внимания экологическим проблемам региона, связанных с его деятельностью. (Guyana Chronical, 2019) GIMINI в свою очередь обеспечивает всестороннюю для компаний США программу КСО, включающая поддержку спорта через спонсирование футбольных программ, обеспечение водой части населённых пунктов водой, в рамках образования GINMIN открыл школу в главном населённом пункте своего будущего проекта Bonasica – Sandy Hills. (Ginmin Environment, 2018).

Российская горнодобывающая компания РУСАЛ имеет действующий завод по производству глинозёма на Ямайке, управляя им через компанию Windalco и добычу бокситов в Гайане, которая приостановлена. РУСАЛ акцентирует свою гуманитарную деятельность на социальной сфере. Помимо характерной всем компаниям благотворительной деятельности (для РУСАЛ’а это оснащение техникой местных школ, спонсирование через благотворительные фонды медицины страны), РУСАЛ также оказывает поддержку в образовательной деятельности путём проведения Международной стипендиальную программы, в рамках которой студенты Технологического университета Ямайки получают возможность пройти обучение в Сибирском федеральном университете в Красноярске. Windalco берет на себя расходы на авиабилеты и проживание, выплату ежемесячной стипендии, пособий на зимнюю одежду, медицинскую страховку в течение срока действия программы. Реализуется также стипендиальные программы для студентов Технологического университета Ямайки и летние стажировки в подразделениях Windalco (РУСАЛ отчёт об устойчивом развитии, 2021). Не смотря на весьма проводимую гуманитарную деятельность в образовательной сфере на Ямайке, в отчёте за 2021 год отсутствует проведение каких-либо мероприятий, связанных с сохранением окружающей среды и биоразнообразия Ямайки. В Гайане, до приставников деятельности компании, реализовывалась спонсорская поддержка школ в поселении индейского народа Хуруру, на землях которого расположен рудник компании РУСАЛ. Также компания РУСАЛ проводит традиционные мини- Олимпийские игры для жителей близлежащий сообществ и спонсирет закупку спорт. инвентаря местными командами по крикету и футболу.

Добыча золота и алмазов является также важными статьями экспорта Гайаны и Суринама. В Гайане самой крупной золотодобывающей компанией является Zijin mining, отличающаяся крайне неразвитой системой корпоративной ответственности, строящейся на проведении социальной политики по отношению к населению и активному сотрудничеству с властями (Guyana Chronicle, 2022), однако практически полным пренебрежением экологического вектора в своей внеинвестиционной деятельности. Данный факт вызывает настороженность, в виду того, что Zijin mining расширяет свою деяетльность и на Суринам, что угрожает экосистемам и природным ландшафтам данного государства (Reuters, 2021). Дочерние же предприятия североамериканских и австралийских компаний, как в случае и с добычей бокситов, развивают на территориях добычи полезных ископаемых всестороннюю внеинвестиционную деятельность, делая акцент на защите окружающей среды, в частности через программу отказа от использования ртути при добыче золота.

В карибском регионе выделяется также два государства, у которых добыча полезных ископаемых занимает важную статью экспорта, хоть и не является ключевой статьёй ВВП. Это государства – Доминиканская республика и Ямайка. Для Доминиканской республики самой большой статьёй экспорта в 2021 году было золото, которое было экспортировано на 1,78 млрд. долл., также были экспортированы ферроникелевые руды и медные руды. Для Ямайки ключевыми товарами экспорта являются бокситы и оксид алюминия.

Главныме компании в горнодобывающей отрасли Доминиканской республике это Barric Gold, Goldquest Mining, Unigold, Precipitate Gold, American Nickel. В наибольшей степени принципам КСО следуют Barric Gold и Goldquest Mining, открыто предоставляя информацию о внеинвестиционной деятельности, проводя весьма серьёзную социальную политику и политику по сокращению экологического следа (выделяется Goldquest Mining, использующая в качестве транспорта на малые расстояния мулов и лошадей, а в непосредственно добыче использует портативное горнодобывающее оборудование). (Gold Quest, 2018). У обеих компаний есть расширенные версии их стратегий КСО (Barric Gold открыто предоставляет данные о суммах, вложенных в развитие местных назеленённых пунктов и окружающей среды). Компания Perilya, являющаяся оператором месторождения полиметаллических руд цветных металлов с 2013 года принадлежит компании из Гонконга Zhongjin Lingnan Mining, однако, в отличии от Zijin mining, имеет структурированную политику в отношении поддержки жителей близлежащих к месторождению населённых пунктов, включающую программы по охране окр. среды, защите здоровья населения. Также публикуются отчёты об экологических инцидентах и их ликвидациях.

В Центральной Америке горнодобывающая промышленность не получила столь масштабного распространения, как в Карибском бассейне. Государства региона полярно различаются в отношении к горнодобывающим и нефтедобывающим компаниям. Коста-Рика, Сальвадор, Гондурас являются государствами, в которых горнодобывающая промышленность составляет десятые доли процентов в ВВП стран, а продукция горнодобывающих и нефтедобывающих компаний составляет порядка 1-2% в экспорте государств. На текущий момент в трёх названных выше государствах введён запрет на открытый способ добычи полезных ископаемых, силён экологический активизм.

Есть три основные причины относительной непопулярности горнодобывающей промышленности в регионе. Во-первых, деятельность по добыче полезных ископаемых и роялти, которые она приносит, составляют крошечный процент ВВП, на что противники добывающей деятельности указывают как на доказательство того, что добыча полезных ископаемых не нужна. Во-вторых, поскольку сельское население по-прежнему остается значительным, критики рассматривают добычу полезных ископаемых как навязчивую деятельность, которая может негативно сказаться на окружающей среде, а также на местных водохранилищах. В-третьих, некоторые оппоненты утверждают, что, даже если это создает некоторые рабочие места в сообществах, добыча полезных ископаемых остается капиталоемкой отраслью, и количество создаваемых ею рабочих мест не стоит тех экологических издержек, которые она налагает. Враждебность также усугубляется тем фактом, что общины, которые в наибольшей степени пострадали от проектов по добыче полезных ископаемых, не получают адекватной компенсации за добычу материалов на их территории (Economist Intelligence, 2019).

Противоположностью является Панама и Никарагуа, главными статьями экспорта на 2021 год которых является медный концентрат и золото соответственно. Важно отметить и Гватемалу, доля в экспорте данной страны продукция добывающей промышленности невелика, равно как и в ВВП. Однако Гватемала один из главных поставщиков никеля на мировой рынок, также локальный масштаб имеет нефтедобыча и экспорт нефти.

Рассмотрим внеинвестиционную деятельность ТНК в сфере добычи полезных ископаемых в Гватемале. В нефтедобычи ключевую роль играет компания Perenco, являющаяся оператором по добычи нефти на месторождении Xan – крупнейшем в Гватемале (также компания имеет транспортировочную инфраструктуру и нефтеналивной терминал). Из горнодобывающих компаний можно отметить Pan American silver Corp., Bluestone Resources, Solwey Group.

Нефтедобывающая компания Perenco является главным оператором месторождения Xan. Perenco местными правозащитниками отмечена как компания, проводящая политику без учёта интересов местного населения и без заботы об окружающей среде. Многочисленные случаи загрязнения источников питьевой воды, вырубка лесов (в том числе и в заповедной зоне на севере страны), а также финансовая поддержка правительства Гватемалы и его силовых структур показывает, что компания проводит политику в стране не соблюдая принципы КСО (Castillo, 2022). Ситуация, связанная с пренебрежением принципам КСО, свойственна и Solwey Group, которая проводит свою деятельность пренебрегая охраной окружающей среды, наиболее ярким подтверждением которой является расследование “Forbidden stories” в 2019 году (Forbidden Stories, 2019).

В Гватемале сейчас наблюдается процесс повышения внимания на вопрос сохранения экосистем государства, происходящий на фоне про-экологических изменений в законодательствах соседних стран. Сейчас в Гватемале весомой становится роль коренного населения и в целом местных жителей, чья активная позиция позволяет закрывать часть месторождений, разработка которых приводит к ухудшению уровня жизни людей. Самым ярким таким событием стало закрытие проекта Fenix компании Solwey Group.

Канадские компании Pan American silver Corp. и Bluestone Resources являются противоположными по принципам ведения бизнесса, имея чёткие планы и отчёты о проведении гуманитарной деятельности в Гватемале. Внеинвестиционная деятельность данных компаний комплексная, включает все 4 составляющие КСО. Однако на фоне все возрастающих про-экологических настроений местного населения компании также испытывают давление, признавая нанесённый им ущерб и выплачивая компенсации.

Никарагуа – государство, главной статьёй экспорта которой на 2021 год является золото на сумму 867 млн. долл. Никарагуа открыто поощряет добычу полезных ископаемых. Правительство Никарагуа заявляет, что у него есть более 71 000 квадратных километров земли, доступной для концессий на добычу полезных ископаемых. В настоящее время в концессию передано 10 000 кв. км, а в скором времени будут запущены проекты еще на 1 500 кв. Добыча золота привлекла инвестиции многих транснациональных корпораций, таких как Hemco-Mineros (Колумбия), B2Gold (Канада), Condor Gold (Великобритания) и Caliber Mining (Канада). Действительно, в 2018 году на золото приходилось почти 15% экспорта Никарагуа. На горнодобывающую промышленность повлиял продолжающийся политический кризис, начавшийся в середине 2018 года; однако компании продолжали свою деятельность, и сейчас производство нормализовалось. Прошедшие выборы президента Никарагуа и выборы в парламент также укрепили позиции золотодобывающих компаний в Никарагуа, так как победу одержал Д. Ортега, являющийся президентом страны с 2007 года и поддерживающий деятельность зарубежных компаний в Никарагуа.

Золотодобывающие корпорации, упомянутые выше, имеют стратегии КСО и открыто их публикуют на своих сайтах. Данные стратегии комплексные, направленные как на сохранение окружающей среды, так и на поддержку местных жителей. Однако всё не столь гладко, как об этом информируют официальные сайты компаний. В Никарагуа сложилась ситуация, при которой крупный золотодобывающий бизнес во многом переплетается с правительством (аналогичную ситуацию можно наблюдать в Гватемале). Из-за этого возникает безнаказанность золотодобывающих компаний, что в наибольшей мере проявляется в противостоянии с местными жителями, чья земля в одностороннем порядке выкупается золотодобывающими компаниями.

На сегодняшний день ситуация обостряется, прошедшие в 2018 году протесты на время остановили работу добывающих компаний, а протестующие требовали пересмотра отношений с компаниями в виду их увеличивающейся доли во владении землей на севере и северо-востоке страны. Протесты 2018 года не привели к желаемым результатом, положение золотодобывающих компаний по-прежнему остаётся весьма привилегированным, однако переизбрание в 2021 году Д. Ортеги, а также начало ввода санкций против горнодобывающего сектора Никарагуа может пошатнуть положение Д. Ортеги в стране и привести к пересмотру политики по отношению к золотодобывающим компаниям (CNBC, 2022).

Проблема земельных отношений золотодобывающих корпораций и местного населения очевидна, но при этом корпорации действительно весьма успешно проводят КСО в сфере экологии (проводит рекультивацию, защищает источники питьевой воды) также население, пошедшее на согласие с золотодобытчиками, получает поддержку от корпораций при переселении. (B2Gold CRS strategy, 2017) Создаётся весьма нетипичная ситуация, при которой корпорации обвиняются не из-за пренебрежения к окружающей среде, а именно из-за отношения к местному населению (типична же ситуация «задабривания» населения различной прямой поддержкой социальной сферы населённых пунктов и их жителей что позволяет снизить возмущение местного населения ухудшением экологической обстановки в данном регионе и даже в стране в целом) (Mayer, Mittal, 2021).

Одна из крупнейших инвестиций в горнодобывающую промышленность в Центральной Америке и Латинской Америке в целом осуществился в Панаме. В медный рудник Cobre Panamá, принадлежащий First Quantum Minerals (Канада), до приостановки деятельности в феврале 2023 года были запланированы инвестиции в размере около 6,3 млрд долларов США, из которых почти 80% уже потрачены. К февралю 2023г First Quantum Minerals создала 40 000 прямых и косвенных рабочих мест, а также обеспечивала 4,8% ВВП страны. Рудник Cobre Panamá ежегодно экспортировал меди на сумму около 2 миллиардов долларов США. Тем не менее, этот контракт на добычу полезных ископаемых также не был бесспорным. Экологические группы пытались остановить деятельность на том основании, что проект затрагивает местные сообщества; однако правительство заявило, что компания может начать производство (первый экспорт медного концентрата состоялся в июне 2019 года).

На данный момент, приостановленный с 2022 года рудник вновь возобновил свою деятельность, которая ранее была заморожена в виду инициированной проверки прокуратуры Панамы из-за загрязнения сточных вод и нарушения естественных экосистем страны. Но уже в 2023 году Компании удалось заключить новый договор концессии c Панамой и возобновить добычу (First Quantum Minerals , 2023) Важно отметить, что события, связанные с First Quantum Minerals имеют и политический аспект, так как изначально First Quantum Minerals заключила весьма выгодную для себя сделку с предыдущим правительством, которая обеспечивала мизерные выплаты роялти правительству Панамы. Президент Л. Кортисо занимает позицию о жёсткой борьбе с коррупцией и неравных контрактах с правительством Панамы, что также повлияло на решение о дополнительных проверках рудника Cobre Panamá, в том числе и в соблюдении экологических предписаний и правил.

На примере с горнодобывающими корпорациями можно заметить диспропорцию в развитии принципа КСО в разных регионах Карибского бассейна. Также в положении дел на юге карибского региона можно сделать предположение, основываясь на теории С. Кузнеца, отмечавшего, что на ранних стадиях индустриального развития вопросам защиты окружающей среды уделяется мало внимания, но с достижением определённого уровня развития экологическая политика начинает проводиться с большей активностью.

В целом в Карибском регионе можно выделить 3 группы государств, находящихся на разных этапах кривой Кузнеца. Испытывающие активный экономический рост и проблемы с природоохранными мероприятиями, а также с низкой заинтересованностью местного населения в защите окружающей среды – страны юга Карибского бассейна. Переходным государством можно назвать Панаму, где сейчас происходит всплеск заинтересованности к состоянию экосистем страны со стороны правительства, хотя в этих государствах нарушения в сфере защиты природы является во многом предлогом для решения более значимого вопроса выплаты роялти от First Quantum Minerals. И государства, которые уверенно проводят про-экологическую политику – Коста-Рика, Сальвадор, Гондурас.

Подводя итог по инвестиционной деятельности добывающих компаний Карибского региона была составлена таблица, отражающая основные проводимые корпорациями программы (Таблица 5)

Таблица 5. Внеинвестиционная деятельность добывающих корпораций

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тип компании | Название | Страна | Основные проводимые программы |
| Нефтедобыча | Exxon Mobil | Гайана | 1) Поддержка образования  2) Поддержка спорта (крикет и автоспорт)  3) Поддержка малого предпринимательства  4) Защита окр. среды: акцент на спонсорстве ООПТ на юге страны |
| Kosmos energy | Суринам | 1) Поддержка образования (спонсор геологического департамента нац. тех. университета)  2)Заита окр. среды: акцент на прибрежных экосистемах |
| BP | Тринидад и Тобаго | 1) Поддержка обрзования (поддержка всех ступеней образования)  2) Поддержка местной культуры (поддержка национального хора)  3) Защита окр. среды: акцент на просветительской деятельности в рац. природопольз., спонсирование к переходу на возобновляемые источники энергии |
| Perenco | Гватемала | Обвиняется в пренебрежительном отношении к местным сообществам и экосистемам |
| Золотодобыча | Goldquest Mining | Доминиканская Республика | 1) Поддержка образования (спонсор геологического департамента университета Котуи)  2) Поддержка местного сообществ: постройка школы и церкви в Хондо Валлей, закупка продукции с/х у местного насеения для снабжения главного лагеря  3) Защита окр среды: акцент на очень низком экологическом следе компании; мониторинг качества воды природных источников; использование портативных буров |
| Barric Gold | Доминиканская Республика | 1) Поддержка образования школьного уровня  2) В рамках поддержки сообществ акцент делается на обеспечение гендерного равенства среди работников, а также представленности местного населения  3) Защита окр среды: акцент на очень низком экологическом следе компании; мониторинг качества воды природных источников; |
| B2Gold | Никарагуа | 1) Поддержка образования школьного уровня  2) Поддержка местного сообщества: проведение противоэпидемические программ, поддержка; поддержка местного швейного производства  2) Проведение политики по ох. окр. среды: восстановление леса, обеспечение питьевой водой города Ла Либертад |
| Добыча бокситов | РУСАЛ | Гайана | 1) Поддержка образования (Стипендии студентам Университета Ямайки, обучение в Сибирском федеральном университете Красноярска с оплатой стипендии, проживания и перелёта до РФ)  2) Поддержка спорта в местных сообществах путём обеспечения инвентарём |
| Bosai Mining | Гайана | 1) Спонсорская поддержка местного населения  Обвиняется в нарушении экологического законодательства страны |
| Добыча прочих руд цветных металлов | Solway Group (Никель | Гватемала | 1) Спонсорская поддержка местных сообществ  Обвинение компании в нарушении эколог законодательства и приостановка деятельности по данной причине |
| First Quantum Minerals (Медь) | Панама | 1) Повышенный акцент на защите окр среды, а именно мониторинга уровня загрязнения водотоков в виду недавнего закрытия рудника  2) В рамках поддержки местных сообществ идёт спонсирование сельского хозяйства – выращивания кофе под пологом леса, что соотносится с программой десовосстановления |

Составлено автором по стратегиям КСО и устойчивого развития корпораций добывающей промышленности

3.3 Внеинвестиционная деятельность компаний в ведущих обрабатывающих сферах региона

Карибский регион является крупным производственным центром текстиля и одежды, помимо этого в Доминиканской республике и Коста-Рике важнейшими статьями экспорта является производство медицинских инструментов и аппаратуры. Помимо этого, Коста-Рика является центром производства микросхем и чипов в Центральноамериканском регионе и в Латинской Америке в целом. Не смотря на закрытие в 2014 году, завод Интел в Коста-Рике вновь был открыт весной 2020 года и на данный момент продолжает активно выпускать продукцию, в виду дефицита на рынке процессоров. Данный факт говорит о том, что компания продолжит вести активную деятельность в стране, включая и некоммерческую.

Коста-Риканское подразделение Интел публикует отчёты о мероприятиях, проведённых в рамках реализации стратегии КСО. Текущая стратегия КСО Интел рассчитана до 2030 года, развивается по 3 главным направлениям: Ответственность, Разнообразие, Устойчивость (Intel Corporate Strategy, 2019) (таблица 3).

Таблица 6. Основные направления стратегии КСО компании Интел

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ответственность | Разнообразие | Устойчивость |
| 1. Защита прав сотрудников 2. Защита прав человека у всех поставщиков 3. Вклад в местные сообщества | 1. Разнообразие –представленность женщин на технических позициях от 40% 2. Создание условий труда для людей с ограниченными возможностями 3. Разнообразие поставщиков | 1. Климат/энергия – стремление к использванию 100% возобновляемой энергии 2. Вода – полное использование замкнутого цикла водоснабжения 3. Нулевые отходы |

Составлено автором по (Intel Corporate Strategy, 2019)

В 2020 году Интел сверх стандартной гуманитарной деятельности провела компанию по обеспечению масками 23 тыс. работников медицины, было пожертвовано 100 тыс. долл. из фонда Интел в фонды национальной комиссии по чс и в некоммерческие фонды. Также была проведена компания по привлечению средств на борьбу с COVID-19, помимо этого порядка 1 тыс. сотрудников Интел стали волонтёрами.

В рамках Устойчивости Интел в Коста-Рике реализует программы по эффективному использованию электроэнергии и водных ресурсов, активно используя метод наилучших доступных технологий. Интел проводит успешную политику по увеличению доли женщин и выходцев из местных сообществ в компании, а в рамках соблюдения правила по защите прав человека поставщиками компании Интел проводится их жёсткий отбор, что позволило сократить затраты населения на 15 млн. долл.

В рамках поддержки образования важно упомянуть создание передового центра исследования и разработок и глобального сервисного центра. Данные центры выступают и как образовательные базы для будущих работников компании. На школьном же уровне Интел является активным участником в продвижении обучающей программы STEM.

Важно отметить и тот факт, что не смотря на небольшой рынок сбыта в Коста-Рике в виду небольшого количества населения, Интел всё равно реализует стратегию закрепления на рынке в частности и через внеинвестиционную деятельность. Ярким примером является инициатива конца 2022 года по сотрудничеству по программе Skill 4 Life, направленная на продвижение населения провинции Лимон, представленное в основном местным населением, в ВУЗы и в дальнейшем на инженерные и управляющие должности не только в компании Интел, но и другие компании страны и международные организации. Ключевой особенностью Интел в данной программе является обеспечение школьников и будущих студентов провинции компьютерной техникой производства компании Интел, что, по сути, обеспечивает Интел клиентскую базу т.к. техника требует обслуживания, ремонта, а лицензированные услуги по данным продуктам Интел предоставляет сама компания Интел (Intel Corporate Strategy, 2019)

Стратегия Корпоративной социальной ответственности Интел в Коста-Рике является образцовой для всей Центральной Америки. Компания придерживается наивысших стандартов безопасности и энергосбережения в своей деятельности, можно уверенно сказать, что компания Интел полноценно соблюдает стандарты КСО на уровне западноевропейских стран на территории Коста-Рики. Данная ситуация обусловлена долгим партнёрством Интел и правительства Коста-Рики. Продолжительное партнёрство, оправданные инвестиции компании, устойчивая политическая обстановка и весьма высокие, но оправданные запросы местного населения по отношению к работодателю – всё это позволило поднять на столь высокий уровень КСО компании Интел.

Ещё одной наиважнейшей статьёй экспорта и промышленного производства стран Центральной Америки и Карибского бассейна является продукция лёгкой промышленности. Пошив одежды и её дальнейший экспорт приходится главным образом на рынок США, что от части определяет стратегию КСО, которая прежде всего ориентирована на создание положительного имиджа у покупателей из США, поэтому в стратегиях КСО одним из главных аспектов является равная представленность меньшинств и женщин на управляющих и рядовых должностях. Однако важную роль носит поддержка спортивных мероприятий компандный видов спорта, выделяется. В рамках защиты окружающей среды повышенный упор идёт на использование возобновляемых источников энергии, требования по использованию систем экономии воды у поставщиков текстиля для одежды и финансовая поддержка отделения красного креста в Карибском регионе (Fruit of the loom, 2021).

Также карибский регион является центром производства медицинских инструментов и приборов, здесь выделяется Коста-Рика и Доминиканская республика. Ситуация в рамках КСО многом схожа с индустрией производства продукции лёгкой промышленности. Однако в рамках стратегии устойчивого развития Компани снабжают медцинской аппаратурой местные больницы, а также спонсирует инженерные направдения в вузах Коста-Рики и Доминиканской Республики (Baxter Corporate Responsibility, 2019)

Таблица 7. Внеинвестиционная деятельность корпораций обрабатывающей промышленности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тип компании | Название | Страна | Основные проводимые программы |
| Производство интегральных схем | Intel | Коста-Рика | 1) Поддержка образования: Создан научный кампус выполняющий исследовательские фнукции для компании  2) Поддержка местного сообщества: обязательное представительство местного населения в менеджерском составе. Работа с местными поставщиками  3) Защита окружающей среды: преход на возобновляемые источники энергии и использование замкнутой системы водопользования |
| Производство медицинских приборов | Baxter | Коста-Рика | 1) Поддержка образования: спонсирование инженерных департаментов университетов Коста-Рики (прежде всего Сан-Хосе)  2) Поддержка местного сообщества: обеспечение больниц агломерации Сан-Хосе. Работа с местными поставщиками  3) Стратегия по защите окружающей среды схожа с компанией Интел: переход на возоб. ист. энергии, экономичное использование ресурсов |
| Производство одежды | Fruit of the loom | Сальвадор, Гондурас | 1) Главным в стратегии КСО и устойчивого развития является достаточное присутствие в коллективе представителей коренных народов и женщин.  2) Поддержка местного сообщества через благотворительные взносы в общество Красного креста  3) Защита окружающей среды: использование возобновляемых источников энергии, повышенные требования к поставщикам ткани |

Составлено автором по стратегиям КСО и устойчивого развития корпораций обрабатывающей промышленности

3.4 Внеинвестиционная деятельность сельскохозяйственных компаний

Весь регион Карибского бассейна находится в оптимальных климатических условиях для выращивания тропических плантационных культур, главными из которых являются бананы, кофейное дерево, масличная пальма, сахарный тростник. На данный момент сельское хозяйство для всех стран региона составляет меньшую часть ВВП, однако в экспорте плантационные культуры занимают первые строчки. По экспорту такой культуры как бананы Коста-Рика и Гватемала входят в пятёрку крупнейших экспортёров. В десятку мировых лидеров по экспорту кофе входят Гондурас и Гватемала, которая помимо лидирующих позиций по экспорту бананов, кофе также является одним из крупнейших поставщиков пальмового масла на мировой рынок. В производстве сахара же выделяются островные государства Карибского бассейна, а также Белиз.

Всё это подчёркивает, что товары сельского хозяйства государств региона весьма востребованы на внешнем рынке, что создаёт заинтересованность зарубежных компаний в проникновении на рынок государств и дальнейшем закреплении на нём, что в свою очередь сопровождается реализацией в теории должно сопровождаться реализацией стратегии КСО.

На сегодняшний день наиболее востребованными плантационными культурами в Карибском бассейне являются бананы, масличная пальма, кофе. Ведущими компаниями в выращивании данных культур явялются: Дол (Dole), Чикита (Chiquita), Фреш Дель Монте (Fresh Del Monte), Файфис (Fyffes). В случае с с/х компаниями наиболее выгодно рассматривать их гуманитарную и внеинвестиционную деятельность по культурам, в виду того, что отдельные страны региона являются лидерами в производстве той или иной культуры.

Изучение внеинвестиционной деятельности компаний начнём с выращивания бананов. В данной культуре в наибольшей степени выделяются Гватемала и Коста-Рика, в меньшей мере Гондурас. Фреш Дель Монте в Гватемале и Коста-Рике работает через дочерние компании. Из отчётов об устойчивом развитии можно получить основные векторы развития внеинвестиционной деятельности компании в странах. Деятельность сельхоз компаний непременно связанны с заменой естественных биоценозов на агроценозы, которые являются монокультурными и сопровождаются сокращением ареалов обитания естественной флоры и фауны. В виду этого в стратегиях КСО агрохолдингов заметен значительный перевес в сторону экологический вектора. В случае с Фрешь Дель Монте последние отчёты подтверждают данный факт. Фрешь Дель Монте активно сотрудничает с Немецким обществом международного сотрудничества (GIZ). В рамках данной программы в Коста-Рике и Гватемале реализуется образовательная программа EDUCAPILA, которая продвигает среди учащихся школ и ВУЗов большую осведомлённость о крупнейшем национальном парке в Коста-Рике площадью 479 000 акров и объекта Всемирного наследия ЮНЕСКО. Этот парк является домом для двух третей видов растений и животных, обитающих в Коста-Рике. На сегодняшний день в рамках этой инициативы обнаружено 468 видов птиц и 31 вид млекопитающих в проектных районах Коста-Рики и Гватемалы. (Fresh Del Monte Sustainability Report, 2021)

В рамках этой же образовательной программы проводятся работы по определению экологически важных областей в Коста-Рике и Гватемале. Создаются маршруты связи, которые соединяют зоны обитания животных, которые были разделены объектами инфраструктуры или же плантациями. В этих областях проводятся исследования, включающие серию маркеров для отслеживания состояния каждой из изучаемых экосистем

Предварительные исследования, проведенные компанией в 2021 году, показали, что заповедники дикой природы, находящиеся на территории Фрешь Дель Монте, такие как «Монтанья-Эль-Тигре», имеют высокую степень разнообразия флоры и фауны. На объекте были добавлены камеры для наблюдения за жизнью животных, что стало еще одним источником данных о состоянии экосистемы. Наблюдения 2021 года на юге Коста-Рики выявили четыре из шести находящихся под угрозой исчезновения видов кошачьих, что указывает на крепкое здоровье экосистемы.

В рамках данной программы было решено сделать заповедник «Монтанья-Эль-Тигре» доступным для экотуризма, что продвигает цели инвестиций в местные сообщества, заключающейся в содействии «зелёному экономическому подъему». Работа в заповеднике включает в себя обучение молодых мужчин и женщин из соседних населенных пунктов идентификации диких животных и, что наиболее важно, разработку плана управления для получения разрешений регулирующих органов, позволяющих заповеднику официально принимать посетителей.

Ещё одна инициатива Фрешь Дель Монте совместно с GIZ, введённая в 2021 году, направлена на защиту биоразнообразия и экосистем в рамках производственно-сбытовых цепочек бананов и ананасов. Усилия направляются многосторонним партнерством с поставщиками, местными организациями, государственными учреждениями, сообществами и другими сторонами для достижения трех основных целей:

1. Восстановление продуктивных ландшафтов и экономическое развитие местных сообществ
2. Сохранение водных ресурсов и водоразделов (за 2021 год были достигнуты значительные успехи в обеспечении водой районов с высокой нехваткой воды в Гватемале на 26%)
3. Улучшение уровня образования для устойчивого развития в сообществах рядом с нашими предприятиями.

В рамках сохранения водных ресурсов Фреш Дель Монте с партнрами также преуспели. Данная проблема как уже было сказано в большей степени касается Гватемалы, здесь проводятся инициативы по более эффективному использованию ирригационной воды, а именно: использование датчиков определяющих необходимый объём полива, уже частично создана система мониторинга стока рек юга Гватемалы (Fresh Del Monte Sustainability Report, 2021).

Во рамках предотвращения пандемии COVID-19 Фреш Дель Монте в 2021 году провела вакцинацию всего своего административного офисного состава. Также было пожертвовано 1300 вакцин правительству Коста-Рики в регионе Гуасимо – основном регионе выращивание фруктов компанией. Для Гватемалы компания предоставила план поддержки Национальной программы вакцинации в стране, а также оказала финансовую поддержку медицинским центрам по вакцинации от COVID-19, которые суммарно вакцинировали 25 тыс. человек.

Компания Чикита широко представлена в Центральноамериканском регионе, стратегия КСО её схожа с Фреш Дель Монте и заключается в проведении работ по наиболее эффективному использованию ресурсов на плантациях, уменьшению био-отходов при переработке сырья и сборе урожая и их дальнейшем использовании в качестве источника энергии (что реализуется в Коста-Рике). Учитывается и необходимость поддержания добрососедских отношений с близлежащими населёнными пунктами и их населением, не подвергать их угрозам от производства, предоставлять рабочие места, способствовать развитию образования и спорта в них, улучшать местную инфраструктуру. (Chiquita Sustainability Report, 2021).

Проанализировав последние отчёты компании важно отметить весьма значимое отличие в стратегии, обусловленное географическим расположением большинства плантаций компаний в Гватемале и Гондурасе – восточное побережье этих стран. Данный факт определил такую цель как борьба с опасными природными явлениями, в данном случае это ураганы. В ноябре 2020 года на восточное побережье Центральной Америки обрушилось 2 урагана Эта и Йота, повлекшие большие разрешения как плантаций, так и населённых пунктов государств данного региона. Чикита в отчёте за 2021 год однозначно определила цель содействия местному населению в реконструкции мостов, дорог, уничтоженных стихией, а также создании защитных сооружений для предотвращения подобных негативных последствий в будущем. 2700 сотрудникам своей компании, пострадавших от ураганов, Чикита предоставила продуктовые наборы, запас воды и прочие предметы первой необходимости. Важно также отметить, что Чикита была главным транспортировщиком гуманитарной помощи от правительства США.

На защите биоразнообразия Чикита, как и Фреш Дель Монте делает особый акцент. Чикита отказалась от расширения своих плантаций за счёт вырубки лесов и сосредоточилась на лесовосстановительных работах и создании коридоров, связывающих разделённых плантациями экосистемы. Здесь яркими примерами служат заповедник Ногал и Сан-Сан-Поунд-Сак. (Chiquita Sustainability Report, 2021). Обе программы по поддержки биоразнообразия в заповедниках сопровождались образовательными и просветительскими программами для местного населения, который также предполагали и дальнейшее трудоустройство в данные заповедники для управления данной территорией и мониторинга в ней окр. среды. На 2021 год более 30 000 студентов и фермеров приняли участие в этих программах, расширив свои знания о биоразнообразии, управлении отходами, экосистемных услугах и сохранении.

Упомянутые выше компании Дол и Файфис в регионе проводят схожую стратегию КСО. Отличаются лишь небольшие акценты в главных направлениях. Компания Дол имеет три отделения, одни из которых базируется в Коста-Рике – Dole Tropical Fruit, отвечает за выращивание и дистрибьюцию фркутов (бананов, ананасов и прочих фруктов). В виду того, что Коста-Рика — это главная страна в Центральноамериканском регионе для компании Dole имеется весьма сильный акцент во внеинвестиционной деятельности направленной в данной стране.

Внеинвестиционная деятельность в центральной Америке у компании Дол имеет два вектора: поддержка местного населения и защита окружающей среды. В векторе поддержки местного населения реализуется множество традиционных направлений, однако есть и весьма прогрессивное для с/х компании направление - обеспечение к равному представлению женщин с мужчинами на рабочих местах. Что весьма объяснимо в виду того, что для более развитой Коста-Рики данный вопрос в больше степени актуален, чем для государств северной части Центральной Америки. Также важно отметить программу Fairtrade в которой участвует компания Дол, в рамках данной программы покупка товаров, подтверждённых сертификатом программой Fairtrade (фермы должны придерживаться строгих социальных, экологических и экономических стандартов) сопровождается стандартным отчислением в фонды развития общества.

Рабочие плантаций сами решают на что должны пойти деньги фонда. Самым востребованным решением становится постройка центров обслуживания населения - Центры предлагают академическую подготовку, профессиональные курсы и медицинские ярмарки (это образовательное и интерактивное мероприятие, предназначенное для охвата населения базовыми профилактическими мероприятиями и медицинским обследованием. людей в сообществе или сотрудников на работе в сочетании с оздоровлением на рабочем месте).

В рамках защиты окружающей среды мероприятия и инициативы схожи с уже названными у компаний выше. Акцент также идёт на сохранение биоразнообразия, в случае с Дол это поддержка исследований биоразнообразия экосистем тропических лесов, прилегающих к плантациям и постройка соединительных путей между участками лесов. Данный мероприятия проходят в рамках исследовательской программы «Зелёная звезда».

Компания свою строгие КСО в большей степени ориентирует на Коста-Рику и Белиз. Отличительной особенностью Файфис является самый большой акцент на соблюдения прав трудящихся (улучшение здоровья, безопасности и благополучия), поддержку мигрантов, молодых рабочих. Файфис обеспечивает работой и официальным трудоустройством мигрантов из Никарагуа, Сальвадора и даже Гаити. Для молодых специалистов, желающих развиваться предоставляются обучающие курсы и программы высшего образования с последующим трудоустройством в компании. В рамках обеспечения медицинскими услугами своих работников действует сеть клиник. В Коста-Рике сотрудники посещают клиники Basic Equipment for Comprehensive Care (EBAIS), которые предлагают медицинские услуги, предоставляемые системой социального обеспечения Коста-Рики. Точно так же в Белизе государственные медицинские клиники доступны круглосуточно и без выходных.

Файфис проводит весьма уникальную программу для с/х компании, проходящую в городах и не нацеленную только на жителей сельской местности и рабочих плантаций компании. Среди мероприятий программы по улучшению благополучия населения стоит выделить Неделю здоровья в Коста-Рике. В течение этой недели сотрудники и все желающие могли узнать о конкретных темах, касающихся правильного питания, психического и физического здоровья и его поддержания. Компания предлагала бесплатные ежедневные полезные завтраки, массажи и сеансы растяжки, а также консультации по питанию, работе и управлению стрессом.

Весьма уникальным мероприятием явялется Мотофест, проводимый в городе Рио Куарто де Алахуэла, направленный на продвижение безопасной езды на мотоциклах и мопедах, которые являются популярным видом транспорта в Коста-Рике и с ними же связано большинство ДТП в том числе и со смертельным исходом.

В период пандемии COVID-19 Файфис бесплатно предоставляла многоразовые и одноразовые медицинские маски рабочим и жителям близлежащих к плантациям населённых пунктов.

Экологический вектор развития КСО Файфис заключается в сохарнении биоразнообразия и наиболее эффективном использовании ресурсов, прежде всего воды. С этой целью на банановой плантации Эсмиральда в Коста-Рике была построена одна из первых в стране систем закрытой циркуляции воды. В Белизе на плантациях была улучшена эффективность ирригационных систем, что способствовало сохранению 313,4 млн. литров воды ежегодно с 2018 года. Повсеместно проводятся мероприятия, по предотвращению эрозии почвы от плантационных культур и защите водоёмов от попадания сверхдопустимых объёмов гербицидов и пестицидов.

Ещё две упомянутые плантационные культуры не были рассмотрены в данном параграфе, а именно кофейное дерево и масленичная пальма. Производство кофе получило своё распространение сугубо в Центральной Америке. Здесь ключевыми игроками являются компании, закупающие кофе, главным в их стратегии является сертификат качества продукции, что он произведён без применения запрещённых пестицидов в государствах, куда кофейные зёрна ввозятся, а также что данная продукция производилась с должной оплатой труда сотрудников.. Также в виду подверженности кофейного дерева эпифитотиям крупные компании, в том числе и Nestle спонсируют покупку новых растений фермерами через свои благотворительные фонды. (Nescafe Sustainability report, 2021)

Выращивание масленичной пальмы получило своё наибольшее распространение в предлах изучаемого региона в Гватемале, Гондурасе, Коста-Рике. Рассматривая данную культуру можно весьма отчётливо увидеть различия компаний в реализации своих стратегий КСО. Стратегии весьма похожи и также представляют собой мероприятии, направленные по двум векторам: помощь, поддержка и защита местного населения; защита окружающей среды и биоразнообразия. В защите окружающей среды у компаний в сфере выращивания и переработки масленичной пальмы имеются различия. По отчёту журналистского партнёрства, следящего за базами данных о выписанных штрафах среди компаний, владеющих плантациями масленичных пальм по странам в период с 2010 по 2022 год в Латинской Америке 60 штрафов было получено компаниями из Гватемалы, 8 из Коста-Рики, 7 из Гондураса (Sims, 2021).

Данная статистика весьма чётко показывает, что Гватемала ещё не дошла до определённого уровня заинтересованности граждан экологической обстановкой в стране и сейчас находится в процессе перехода, что можно видеть по ситуации с добывающей промышленностью. Компании Гондураса хоть и имеет с небольшим количеством выписанных штрафов за нарушение законодательства в сфере экологии всё же встречают недовольство местных жителей и эко-активистов в виду того, что плантации всё же занимают места бывших лесных территорий, которые подверглись пожару и не были вновь засажены, а отданы плантаторам.

Таблица 8. Внеинвестицонная деятельность ТНК в сфере сельского хозяйства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тип компании | Название | Страна | Основные проводимые программы |
| Бананы, дыни, ананасы | Fresh Del Monte | Гватемала и Коста-Рика | 1) В сфере образования: программа EDUCAPILA направленная на изучение биоразнообразия тропических лесов  2) Поддержка местного сообщества: совместная разработка планов экотуризма по ООПТ, привлечение местных жителей в качестве сотрудников ООПТ. Обеспечение водой населённые пункты, помощь в устранении последствий стихийных бедствий  3) Защита окр. среды:  Поведение мониторинга ООПТ; рекультивация земель после плантаций; создание коридоров, связывающих участки ООПТ |
| Chiquita | Панама, Коста-Рика, Гватемала, Гондурас | Политика схожа с Fresh Del Monte по всем пунктам. Имеется дополнительный акцент в стратегии уст. развития на создание и восстановление дорог и мостов после прошедших ураганов Эта и Йота |
| Dole, Fyffes | Коста-Рика, Гватемала, Гондурас, | Стратегии у двух компаний схожи. различаются акценты в направлениях  1) Dole – акцент проводимой политики на Коста-Рике и политике Fairtrade  2) Fyffes – наибольший акцент на права работников плантаций. Программа нацелена не только на сельские населённые пункты, но на жителей городов (в частности проведения акции безопасного движения на мотоциклах и скутерах) |
| Кофе | Nestle, Nespresso | Гватемала, Гондурас, Никарагуа | 1) Закупка кофейных зерён по фиксированным ценам  2) помощь в восстановлении плантаций, пострадавших от эпифитотий |

Составлено автором по стратегиям КСО и устойчивого развития корпораций в сфере сельского хозяйства

Заключение

Таким образом, после рассмотрения географии деятельности ТНК В регионе в ходе выполнения выпускной квалификационной работы были получены следующие результаты и выводы:

1) К началу XXI века в географии присутствия ТНК в Карибском регионе ключевой особенностью была явная ориентация государств на привлечение прямых иностранных инвестиций путём реализации преимуществ в низкой оплате труда рабочих, что определило государства Центральной Америки как территории, к которым иностранные ТНК применяли прежде всего затратно-ориентированную стратегию. К 2000 году выделились два государства: Коста-Рика и Доминиканская Республика, сумевшие привлечь инвестиции ТНК в производство товаров с большей добавленной стоимостью. Большая доля энергетического сектора и сектора телекоммуникации оказалась в частной собственности, что сделало зависимыми государства Карибского бассейна от ТНК.

2) В XXI веке было выделено 3 основных этапа в развитии деятельности ТНК: 1 этап – 2000-2008 года, 2 этап 2009-2020 года, 3 этап с 2020 года по текущий момент. Первый этап характеризуется повышением притока ПИИ в регион и началом диверсификации производимых товаров в регионе по затратно-ориентироованной стратегии. Основными инвесторами выступали ТНК из США и Европы, в меньшей степени инвестиции поступали из Южной Кореи, Японии и Тайваня. Второй этап начался с экономического спада в 2009 года и последующего экономического подъёма на фоне восстановления мировой экономики. Начались масштабные инвестиции добывающих ТНК в добычу рудных и нерудных полезных ископаемых на фоне роста цен на данные ресурсы. К концу данного этапа Доминиканская Республика, Панама и Никарагуа стали рассматриваться как государства с явной ресурсно-ориентированной стратегией. Среди основных инвесторов лидирующие позиции начали занимать ТНК КНР к концу изучаемого этапа во многом благодаря стратегии ОПОП. Третий этап начался с кризиса и пост-кризисного восстановления экономик стран региона, основной особенностью восстановления экономик стало привлечение инвестиций в сферу аутсорсинга, что позволило начать восстановление в зависящих от туризма государствах. Продолжается активная инвестиционная деятельность компаний КНР в регионе, однако происходит сокращение географии деятельности ТНК России на фоне введённых санкций. С 2014 года и по сегодняшний момент наблюдается сокращение географии присутствия ТНК России в пользу государств Южной Америки (Бразилии, Колумбия, Чили), Мексики и стран, расположенных в Карибском регионе, но не рассматриваемых в данной работе – на Кубе и в Венесуэле. Остановка деятельности Solway Group в Гватемале, которая была лишь опосредованно связанна с РФ, фактичекое неиспользование активов РУСАЛ в Гайане, а также продажа активов Nordgold во Французской Гвиане, также не рассматриваемой в исследовании говорит однозначно, что Российские ТНК теряют свои позиции в государствах Карибского региона, изучаемых в работе.

3) В начале первого этапа (2000-2008 гг.) наблюдалась весьма явное разделение региона на запад (затратно-ориентированная стратегия ТНК) и восток (ресурсно-ориентированная стратегия ТНК) и постепенное начало рассмотрения запада региона ТНК с точки зрения более широкого применения ресурсно-ориентированной стратегии на фоне роста цены на полезные ископаемые и большего спроса на туристические услуги. Второй этап (2009-2020 гг.) характеризуется переходом ряда государств западной части региона (Никарагуа, Панама, Доминиканская Республика) в разряд государств, к которым применяется ресурсно-ориентированная стратегия, что произошло на фоне быстрого восстановления цен на сырьевые товары. Современный этап характеризуется сменой регионального лидера по объёмам поступивших инвестиций, в Центральной Америке на первое место вышла Коста-Рика, где больше всего инвестиций было привлечено в промышленность, среди островных и южноамериканских государств региона лидером стала Гайана благодаря нефтяному сектору на фоне роста которого в страну пришли инвестиции и в другие отрасли экономики.

4) Главными причинами смены стратегий ТНК и направления ПИИ становилось изменение спроса и собственно повышения цен на сырьевые товары в случае с ресурсно-ориентированной стратегией. В рамках затратно-ориентированной стратегии ключевым фактором является изменение размера оплаты труда в случае с производством товаров с низкой добавленной стоимостью (производство одежды, медицинских инструментов), а также уровень образованности населения, стабильности политической ситуации, наличие соответствующей инфраструктуры в случае инвестиций в отрасли с высокой добавленной стоимостью (электроника, производство медицинских приборов).

5) Спецификой внеинвестиционной деятельности ТНК в регионе является повышенный уровень требований к ТНК к сохранению природных ландшафтов и биоразнообразия в виду значительной доли влажных тропических лесов на территориях государств региона и зависимости от них местного населения. Присутствует повышенные требовании к социальной составляющей внеинвестиционной деятельности ТНК в сфере с/х в виду негативного исторического аспекта предшественника современных ТНК в сфере с/х (Юнайтед Фрут пренебрежительно относилась к интересам местного населения в XX веке). Не смотря на комплексный подход к составлению стратегий корпоративной социальной ответственности и стратегии устойчивого развития наблюдаются систематические случаи фактического неисполнения положений стратегий в виду защиты интересов крупных ТНК со стороны центрального правительства. Также важным аспектом внеинвестиционной деятельности является пониженная активность дочерних компаний ТНК, расположенных в специальных экономических зонах, что обеспечивает им частичное освобождение от данных обязательств (исключением является Интел, проводящая весьма активную внеинвестиционную деятельность в виду долго нахождения на рынке Коста-Рики).

Список литературы

Монографии и статьи:

1. Бурдье П. Социология политики: Пер. с фр. Ю.М. Ледовских/Сост., общ. ред. и предисл. Н.А.Шматко./ — М.: Socio-Logos, 1993.
2. Мировая экономика и международные экономические отношения. Полный курс: учебник / коллектив авторов, под ред. А.С. Булатова. - 3-е изд., стер. - Москва: Кнорус, 2019, стр. 230
3. Гречко, Е. А. Географические различия моделей управления транснациональными корпорациями в условиях глобализации : специальность 25.00.24 "Экономическая, социальная, политическая и рекреационная география" : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата географических наук / Гречко Елена Александровна. – Москва, 2005. – 24 с. – EDN NIEQXP.
4. Лачининский, С. С. Пространственная дифференциация прямых американских инвестиций за рубежом : специальность 25.00.24 "Экономическая, социальная, политическая и рекреационная география" : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата географических наук / С. С. Лачининский. – Санкт-Петербург, 2006. – 18 с. – EDN TPFLXV.
5. Полищук, Г. В. Транснациональные корпорации Испании (особенности становления и развития) : специальность 08.00.14 "Мировая экономика" : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Полищук Георгий Витальевич. – Москва, 2013. – 26 с. – EDN ZOZBKT
6. Самусенко, Д. Н. География прямых иностранных инвестиций в современном мировом хозяйстве : специальность 25.00.24 "Экономическая, социальная, политическая и рекреационная география" : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата географических наук / Самусенко Дмитрий Николаевич. – Москва, 2014. – 25 с. – EDN ZPHDQN.
7. Фальченко, О. Д. Макроэкономические эффекты влияния прямых инвестиций транснациональных корпораций на экономику принимающей страны : специальность 08.00.14 "Мировая экономика" : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Фальченко Оксана Дмитриевна. – Екатеринбург, 2015. – 22 с. – EDN ZPVOJP.
8. Юдин, Н. О. Гуманитарное влияние транснациональных компаний в мировой политике в XXI веке : специальность 23.00.04 — “Политические проблемы международных отношений, глобального и регионального развития” : диссертация на соискание ученой степени кандидата политических наук / Юдин, Никита Олегович. – Москва, 2021. – 236 с. – EDN NOPTMB.
9. Арсентьева, И. И. Латиноамериканский сегмент китайского “Пояса и Пути” / И. И. Арсентьева // Мировая экономика и международные отношения. – 2022. – Т. 66, № 12. – С. 89-97. – DOI 10.20542/0131-2227-2022-66-12-89-97. – EDN AWOJJB.]
10. Будаев, А. В. Китайская "конкиста" в странах Центральной Америки и Карибского бассейна / А. В. Будаев // Латинская Америка. – 2019. – № 12. – С. 22-35. – DOI 10.31857/S0044748X0007338-0. – EDN RBRLGO.]
11. Бурдье П. Социология политики: Пер. с фр. Ю.М. Ледовских/Сост., общ. ред. и предисл. Н.А.Шматко./ — М.: Socio-Logos, 1993.
12. Вашкевич, Ю. Б. Предпосылки развития специальных экономических зон в странах Латинской Америки и Карибского региона: триггерная роль США / Ю. Б. Вашкевич // Экономика. Бизнес. Финансы. – 2020. – № 7. – С. 3-8. – EDN ODFRQE.
13. Голиней, В. А. Региональная система стран Карибского бассейна / В. А. Голиней // Латинская Америка. – 2020. – № 3. – С. 45-63. – DOI 10.31857/S0044748X0008392-0. – EDN NBILZM.
14. Давыдов, В. М. Латино-Карибская Америка в современном контексте и ориентиры РФ в отношениях со странами региона / В. М. Давыдов // Латинская Америка. – 2013. – № 6. – С. 6-32.
15. Жирнов, О. А. Латинская Америка: Затянувшееся ожидание экономического чуда : Аналитический обзор / О. А. Жирнов, И. К. Шереметьев. – Москва : Институт научной информации по общественным наукам РАН, 2003. – 104 с. – (Проблемы Латинской Америки). – ISBN 5-248-00157-9. – EDN NDRSZX.
16. Иноземцев, В. Л. Современная глобализация и ее восприятие в мире / В. Л. Иноземцев // Универсальная и глобальная история (эволюция Вселенной, Земли, жизни и общества) : Хрестоматия / Под редакцией Л. Е. Гринина, И. В. Ильина, А. В. Коротаева. – Волгоград : Издательство "Учитель", 2012. – С. 493-507. – EDN SCKZOP.
17. Клочковский, Л. Л. Кризис, трансформационные сдвиги в мировой экономике и Латинская Америка / Л. Л. Клочковский // Латинская Америка. – 2010. – № 2. – С. 4-29. – EDN LRGHWL.
18. Клочковский, Л. Л. Латинская Америка: к новым рубежам экономического и социального прогресса / Л. Л. Клочковский // Латинская Америка. – 2017. – № 4. – С. 5-22. – EDN YJWCZR.
19. Клочковский, Л. Л. Новые тенденции мирохозяйственного развития и Латинская Америка / Л. Л. Клочковский // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – Т. 60, № 4. – С. 48-60. – EDN VZRXKX.
20. Клочковский, Л. Л. Транснациональный капитал и Латинская Америка: новая повестка дня / Л. Л. Клочковский // Латинская Америка. – 2014. – № 1. – С. 16-33. – EDN RWVXOR.
21. Крецу, О. В. Латинская Америка: ТНК с государственным участием / О. В. Крецу, А. С. Захарцова // Мировая экономика и международные отношения. – 2020. – Т. 64, № 3. – С. 88-97. – DOI 10.20542/0131-2227-2020-64-3-88-97. – EDN LRKVQJ.
22. Кубышкин, А. И. Истоки полиэтничной автономии в Никарагуа / А. И. Кубышкин, Н. А. Добронравин // Латинская Америка. – 2015. – № 9. – С. 81-89. – EDN UKEGUT.
23. Кузнецов, А. В. География российских прямых инвестиций в Латинской Америке / А. В. Кузнецов // Региональные исследования. – 2014. – № 3(45). – С. 65-71. – EDN SYCPAP.
24. Кузнецов, А. В. Прямые инвестиции из России в страны Латинской Америки / А. В. Кузнецов // Актуальные проблемы Европы. – 2022. – № 3(115). – С. 254-269. – DOI 10.312249/ape/2022.03.11. – EDN HQTNPZ.
25. Кузнецов, А. В. Прямые инвестиции из России за рубеж: изменения с 2018 года / А. В. Кузнецов // Общественные науки и современность. – 2021. – № 1. – С. 5-15. – DOI 10.31857/S086904990013992-3. – EDN OFBBEP.
26. Кузнецов, В. С. Тайвань и Латинская Америка / В. С. Кузнецов // Латинская Америка. – 2010. – № 3. – С. 70-79. – EDN LRGIJD]
27. Курбацкий, В. А. Перспективы развития взаимоотношений Ямайки и России в области добычи и переработки бокситов / В. А. Курбацкий, М. В. Курбацкая // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – Т. 9, № 5-2. – С. 566-570. – EDN UFQBEP.
28. Лавут, А. А. Новый этап развития китайско-латиноамериканских отношений / А. А. Лавут // Латинская Америка. – 2018. – № 12. – С. 59-73. – DOI 10.31857/S0044748X0002316-6. – EDN YQHMRV.
29. Латино-Карибская Америка в контексте глобального кризиса : Коллективная монография / В. М. Давыдов, А. В. Бобровников, Н. Н. Холодков [и др.]. – Москва : Институт Латинской Америки РАН, 2012. – 258 с. – EDN WJAAPD.
30. Латинская Америка на переломе глобальных и региональных трендов / Л. Н. Симонова, В. П. Сударев, В. М. Тайар [и др.]. – Москва : Институт Латинской Америки РАН, 2017. – 208 с. – ISBN 978-5-9908156-5-0. – EDN ZQFOSV.
31. Лексютина Я.В. Закат доминирования США в Латинской Америке? // Журнал Латинская Америка №11.2014 г
32. Лексютина, Я. В. Китай и карибские острова: от намерений к действиям / Я. В. Лексютина // Латинская Америка. – 2015. – № 6. – С. 42-53. – EDN UBEHLB.]
33. Лексютина, Я. В. США и политика "одного Китая" / Я. В. Лексютина // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2017. – Т. 10, № 5. – С. 99-116. – DOI 10.23932/2542-0240-2017-10-5-99-115. – EDN YLOEAW.
34. Лукьяненко, А.П. Имидж энергетических корпораций в современном глобальном мире // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. Т. 1. № 6. С. 53-59
35. Манухин, А. А. Политика США в отношении стран Северного треугольника как пример регионального подхода к оказанию внешней помощи / А. А. Манухин // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2021. – Т. 51, № 8. – С. 19-38. – DOI 10.31857/S268667300016032-5. – EDN GSOVBE.
36. Международный стандарт ISO 26000, 2010 «Руководство по социальной ответственности». URL: http://www.ksovok.com/doc/iso\_fdis\_26000\_rus.pdf (дата обращения: 26.05.2020).]
37. Мировая экономика и международные экономические отношения. Полный курс: учебник / коллектив авторов, под ред. А.С. Булатова. - 3-е изд., стер. - Москва: Кнорус, 2019, стр. 230
38. Мосейкин, Ю. Н. Международный финансовый капитал и экономическая политика в Латинской Америке / Ю. Н. Мосейкин // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2000. – № 1. – С. 85-98. – EDN IJEZWL
39. Никулин, К. А. Трансформация стратегии прямых иностранных инвестиций в регионе Латинской Америки и Карибского бассейна / К. А. Никулин // Мировая экономика и международные отношения. – 2020. – Т. 64, № 7. – С. 134-138. – EDN XREDIT.
40. Самусенко, Д. Н. Географический анализ процессов прямого инвестирования в современном мировом хозяйстве / Д. Н. Самусенко // Вестник Московского университета. Серия 5: География. – 2014. – № 1. – С. 42-48. – EDN RXQGCF.
41. Семочкин Г. В. Панамский канал: актуальность и влияние на международную торговлю после 1945 года // Актуальные исследования. 2022. №21 (100). С. 21-26.
42. Смирнова, О. А. Соглашение Котону как пример качественных изменений в политике содействия развитию Европейского союза / О. А. Смирнова, Д. М. Золина // Юристъ-Правоведъ. – 2010. – № 6(43). – С. 103-106. – EDN NBHRND.
43. Сударев, В. П. Эволюция политики США в Латинской Америке при президенте Д. Трампе / В. П. Сударев // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2020. – Т. 50, № 1. – С. 75-87. – DOI 10.31857/S268667300008057-2. – EDN FAOTYB
44. Тарасова, Д. А. Латинская Америка как арена борьбы между Тайванем и Китаем / Д. А. Тарасова // Вестник МГПУ. Серия: Исторические науки. – 2018. – № 1(29). – С. 65-73. – EDN NSKMER.]
45. Фомина, О. Н. перспективы финансового сотрудничества Российской Федерации и стран Латинской Америки / О. Н. Фомина // Горизонты экономики. – 2020. – № 4(57). – С. 77-84. – EDN URLGNK.
46. Хейфец, В. Л. Деятельность МВФ в Латинской Америке в XXI веке: поиск новой парадигмы взаимоотношений / В. Л. Хейфец, Д. А. Правдюк // Латинская Америка. – 2020. – № 10. – С. 54-67. – DOI 10.31857/S0044748X0011331-3. – EDN VWLTIX.
47. Хейфец, В. Л. Место Латинской Америки в многополярном мире: взгляды и подходы российских ученых / В. Л. Хейфец // Латинская Америка. – 2021. – № 5. – С. 50-68. – DOI 10.31857/S0044748X0014504-3. – EDN GVTWAG.
48. Хейфец, Л. С. Латинская Америка в сотрудничестве Юг-Юг на фоне противоречий глобализации / Л. С. Хейфец, К. А. Коновалова // Мировая экономика и международные отношения. – 2021. – Т. 65, № 4. – С. 21-29. – DOI 10.20542/0131-2227-2021-65-4-21-29. – EDN ECMUHN.
49. Хейфец, Л. С. Малые и средние страны Латинской Америки в ООН: современный этап / Л. С. Хейфец, К. А. Коновалова // Латинская Америка. – 2020. – № 4. – С. 6-19. – DOI 10.31857/S0044748X0008703-2. – EDN KJAXVJ.
50. Хелд Д. и др. Глобальные трансформации. Политика, экономика, культура Пер. с англ. В. В. Сапова и др. — М.: Праксис, 2004. — 576 с.\
51. Чиркин, С. А. Гайана на пути экономической трансформации / С. А. Чиркин // Российский внешнеэкономический вестник. – 2021. – № 8. – С. 96-107. – DOI 10.24412/2072-8042-2021-8-96-107. – EDN GTMCRQ.
52. Шевцова О. И. Правовая природа транснациональных корпораций // Журнал международного права и международных отношений - 2008 г. №4
53. Школяр Н. А. Интернационализация экономик стран Латинской Америки // Российский внешнеэкономический вестник. – 2019. – № 10. – С. 88–97
54. Школяр Н. А. Интернационализация экономик стран Латинской Америки // Российский внешнеэкономический вестник. – 2019. – № 10. – С. 88–97
55. Школяр Н. А. Интернационализация экономик стран Латинской Америки // Российский внешнеэкономический вестник. – 2019. – № 10. – С. 88–97
56. Яковлев, П. П. Геополитический разворот стран Латинской Америки / П. П. Яковлев // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – № 7. – С. 55-66.
57. Яковлев, П. П. Испания и Латинская Америка: Роль транснационального бизнеса / П. П. Яковлев // Актуальные проблемы Европы. – 2018. – № 3. – С. 44-62.
58. Яковлев, П. П. Латинская Америка в условиях глобальной нестабильности / П. П. Яковлев // Латинская Америка. – 2016. – № 5. – С. 12-29.
59. Яковлева, Н. М. Никарагуанский канал в светлое будущее / Н. М. Яковлева // Латинская Америка. – 2014. – № 1. – С. 34-47. – EDN RWVXPB.
60. Яковлева, Н. М. Три волны системного кризиса в Латинской Америке / Н. М. Яковлева, П. П. Яковлев // Латинская Америка. – 2020. – № 10. – С. 6-20. – DOI 10.31857/S0044748X0011327-8. – EDN KMHPDX.

На иностранных языках:

1. Alvarado R, Ponce P. Foreign Direct Investment and Economic Growth in Latin America // Economic Analysis and Policy. – 2017. – Vol. 56. – P. 176–187.
2. Anadarko Petroleum Corporation HOUSTON, Oct 31, 2002 (BUSINESS WIRE) -- Anadarko Petroleum Corporation (NYSE:APC)
3. B. Antunes and C. Monge, Diagnóstico de la cadena de fibras sintéticas-ropa deportiva en El Salvador ECLAC, October 2013
4. Bamber P., Frederick S. Central America in Manufacturing Global Value Chains (GVCs). Prepared by the Duke Global Value Chains Center (GVCC) for the Inter-American Development Bank, April 30, 2018]
5. Central America in Manufacturing Global Value Chains (GVCs) authors: Penny Bamber and Stacey Frederick Prepared by the Duke Global Value Chains Center (GVCC) for the Inter-American Development Bank April 30, 2018
6. Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, third edition (OECD, 1996)
7. Dunning 1988 (у саши взять)
8. Dunning J. H., Lundan M. S. Multinational Enterprises and the Global Economy, Second Edition, 2008
9. Eric Toussaint «Nicaragua: From 2007 to 2018, Daniel Ortega Had the Support of the IMF and Conducted Policies Favourable to Big National and International Capital» 5 November 2018
10. Gordon A. Evaluating ISI and EOI: Circumstances for Success in Latin America and East Asia Adele Gordon St. Olaf College PSCI 322: Economic Statecraft Professor Cilizoglu Fall 2019
11. HOUSTON, Oct 31, 2002 (BUSINESS WIRE) -- Anadarko Petroleum Corporation (NYSE:APC)
12. Jameson K. P. LATIN AMERICA IN THE 1980s: A NEW DOLLAR BLOC?. Jameson Working Paper #102 - December 1987
13. Keller Joseph. Mining Juniors And Majors see Opportunity in Guyana Gold // Investing
14. Kolarov, G. Победа Даниэля Ортеги на президентских выборах 2016 г. в Никарагуа и перспективы строительства Никарагуанского канала / G. Kolarov // Ибероамериканские тетради. – 2017. – № 2(16). – С. 50-55. – EDN ZRJFXZ.
15. Monge-González, R. (2017), “Moving Up the Global Value Chain: The case of Intel Costa Rica”, Technical Reports, No. 2017/8, International Labour Organization (ILO)
16. Mortimore, M. (2003), “Illusory competitiveness: the apparel assembly model of the Caribbean Basin”, INTECH Discussion Paper Series, No. 2003-11, Maastricht, Institute for New Technologies, United Nations University, November]
17. News Network: [сайт]. 24.07.2019. URL:https:/investingnews.com/innspired/guyana-gold-mining/ (дата обращения: 24.04.2021)
18. Ramirez M. D. FDI Flows to Latin America: a Pooled and Cointegration Analysis, 1980–2014 // Business and Economic Research. – 2017. – Vol. 7. – № 2.
19. REVIEW OF CARIBBEAN ECONOMIC AND SOCIAL PERFORMANCE IN THE 1980s AND 1990s
20. Rodriguez-Clare, A. (2001), “Costa Rica’s development strategy based on human capital and Technology: how it got there, the impact of Intel, and lessons for other countries”, Human Development Report of 2001, United Nations Development Programme (UNDP).].
21. Sanchez, W. A. Latin America and the Caribbean Meet the Post-Soviet World: Can Pro Forma Diplomacy Evolve? / W. A. Sanchez // Journal of International Analytics. – 2021. – Vol. 12. – No 3. – P. 154-172
22. Sebastián V. (2004), “La inversión extranjera directa en República Dominicana”, Desarrollo productivo series, No. 151 (LC/L.2120-P/E), Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).United Nations publication, Sales No. S.04.II.G.47
23. Structural Reforms in Latin America: Structural Reforms in Latin America: What Has Been Reformed and How to Measure it by Eduardo Lora Inter-American Development Bank December 2001
24. Trading Economies – historical data Aluminum, Nickel, Gold, Oil [Электронный ресурс] https://tradingeconomics.com/commodity/aluminum
25. World bank LAC Unlocking Central America’s Export Potential. 4. Infrastructure for unlocking exports: SEZs, innovation and quality systems
26. Foreign Direct Investment 1999 // Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). – 2020, December. – URL: https:// www.cepal.org/en/publications.
27. Foreign Direct Investment 2003 // Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). – 2020, December. – URL: https:// www.cepal.org/en/publications.
28. Foreign Direct Investment 2020 // Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). – 2004, December. – URL: https:// www.cepal.org/en/publications.
29. Foreign Direct Investment 2006 // Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). – 2020, December. – URL: https:// www.cepal.org/en/publications.
30. Foreign Direct Investment 2007 // Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). – 2020, December. – URL: https:// www.cepal.org/en/publications.
31. Foreign Direct Investment 2008 // Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). – 2020, December. – URL: https:// www.cepal.org/en/publications.
32. Foreign Direct Investment 2015 // Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). – 2020, December. – URL: https:// www.cepal.org/en/publications.
33. Foreign Direct Investment 2018 // Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). – 2020, December. – URL: https:// www.cepal.org/en/publications.
34. Foreign Direct Investment 2020 // Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). – 2020, December. – URL: https:// www.cepal.org/en/publications.
35. Foreign Direct Investment 2022 // Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). – 2020, December. – URL: https:// www.cepal.org/en/publications.

Электронные ресурсы

1. В Никарагуа открылось посольство КНР после отказа Манагуа от признания Тайваня, ТАСС, 31.12.2021 [Электронный ресурс] В Никарагуа открылось посольство КНР после отказа Манагуа от признания Тайваня - ТАСС (tass.ru)
2. Власти Гайаны допустили закрытие «дочки» Rusal из-за увольнений, 2019 [Электронный ресурс] https://www.rbc.ru/business/03/03/2019/5c7b99f79a79472017b774af
3. Глобальный договор ООН, 2000) Globalcompact. [Электроный ресурс] URL: http://www.globalcompact.ru/ (дата обращения: 11.06.2020)
4. История компании RUSAL History, 2022 [Электронный ресурс] <https://rusal.ru/about/facts/>
5. Китай и Гондурас установили дипломатические отношения, ТАСС, 26.03.2023 [Электронный ресурс] https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/17370619
6. Коммерсантъ, "Русский алюминий" потратится на Ямайке – Газета Коммерсантъ № 73 (2912) от 22.04.2004 [Электронный ресурс] <https://www.kommersant.ru/doc/469198?ysclid=li97fl99t7798627846>
7. Международный стандарт ISO 26000, 2010 «Руководство по социальной ответственности». [Электронный ресурс] URL: <http://www.ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf>
8. РУСАЛ отчёт об устойчивом развитии, 2021 [Электронный ресурс] <https://rusal.ru/upload/iblock/749/vjb1mj5ndij4neep8pnjervek7bczlpz.pdf>
9. Rusal приостановит работы в Гайане из-за беспорядков, 2020 [Электронный ресурс] <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5e384c609a7947b5e82805af>
10. About Greater Guyana October 2021 [Электронный ресурс] <https://greaterguyanainitiative.gy/about>
11. Sims S. Across Latin America, palm oil violations abound — with little accountability, 2022 [Электронный ресурс] <https://news.mongabay.com/2022/01/across-latin-america-palm-oil-violations-abound-with-little-accountability/>
12. Aeroman – history of a company, 2018 [Электронный ресурс] https://mroholdings.com/about-us/#history
13. Alcoa to close Suralco refinery in Suriname [Электронный ресурс] https://www.reuters.com/article/us-alcoa-corp-suralco-idUSKBN14N1XU
14. B2Gold CRS strategy, 2017 [Электронный ресурс] https://www.b2gold.com/\_resources/csr-brochure/B2Gold\_CRS\_Brochure\_web.pdf)
15. Baxter Corporate Responsibility, 2019 [Электронный ресурс] https://rcs.baxter.com/sites/g/files/ebysai2491/files/2020-08/Baxter%202019%20Corporate%20Responsibility%20Report%20\_1.pdf
16. Bosai Group GUYANA MANGANESE INC. [Электронный ресурс] http://en.cqbosai.com/index.php/company/show/116
17. bpTT expands Mayaro scholarship programme, 2021a [Электронный ресурс] https://www.bp.com/en\_tt/trinidad-and-tobago/home/news/press-releases/brighter-prospects-orientation2021.html
18. bpTT Investment in education, 2021c [Электронный ресурс] https://www.bp.com/en\_tt/trinidad-and-tobago/home/community/education.html
19. bpTT invests in a greener, self-sufficient Mayaro , 2021b [Электронный ресурс] bpTT invests in a greener, self-sufficient Mayaro | News | Home
20. Cantu C., How Panama Got a Second Chance at BPO Glory [Электронный ресурс] https://nearshoreamericas.com/how-panama-got-a-second-chance-at-bpo-glory/
21. Castillo A. Le pétrolier franco-britannique Perenco dévaste le Guatemala, 2022 [Электронный ресурс] https://reporterre.net/Le-petrolier-franco-britannique-Perenco-devaste-le-Guatemala
22. Chiquita Sustainability Report, 2021 [Электронный ресурс] https://www.chiquita.com/wp-content/uploads/2022/04/CHIQUITA\_Sustainability-Report-2022.pdf
23. CNBC Biden targets Nicaragua’s gold industry in a new move against Daniel Ortega : NPR, 2022 [Электронный ресурс] https://cbnc.com/biden-targets-nicaraguas-gold-industry-in-a-new-move-against-daniel-ortega-npr/
24. Corporate responsibility at Intel Costa Rica, 2019 [Электронный ресурс] https://www.intel.ie/content/dam/www/public/us/en/images/corporate/rwd/report-responsab-social-2019-2020-executive-summary-eng.pdf
25. Dey S. Guyana’s first oil block auction: What to expect September 17, 2022 [Электронный ресурс] https://oilnow.gy/featured/guyanas-first-oil-block-auction-what-to-expect/
26. Digicel. “Digicel builds deep blue one subsea cable connecting French Guiana, Suriname, Guyana and Trinidad & Tobago”, 29 September 2021 [Электронный ресурс] https://www.digicelgroup.com/en/ news/2020/digicel-builds-deep-blue-one-subsea-connection.html.
27. Economist Intelligence Mining in Central America: a complex reality, 2019 [Электронный ресурс] https://country.eiu.com/article.aspx?articleid=108016794&Country=Panama&topic=Economy
28. FACT, ExxonMobil Guyana partner on STEM programme - 80 Region Six youth to benefit [Электронный ресурс] (https://corporate.exxonmobil.com/locations/guyana/news-releases/013122\_exxonmobil-guyana-partner-on-stem-programme
29. First Quantum Minerals Finalizes Draft Concession Agreement With Government of Panamá on Future of Cobre Panamá, March 2023 [Электронный ресурс] https://www.first-quantum.com/English/announcements/announcements-details/2023/First-Quantum-Minerals-Finalizes-Draft-Concession-Agreement-With-Government-of-Panam-on-Future-of-Cobre-Panam/default.aspx
30. Forbidden Stories In guatemala, the “Devil’s metal” is ravaging local environments [Электронный ресурс] https://forbiddenstories.org/in-guatemala-the-devils-metal-is-ravaging-local-environments/
31. Fresh Del Monte Sustainability Report, 2019 [Электронный ресурс] https://s29.q4cdn.com/716646705/files/doc\_downloads/FDM\_2021\_SustainabilityReportFINAL.pdf
32. Fruit of the loom Sustainability Report, 2021 [Электронный ресурс] https://www.fotlinc.com/wp-content/uploads/2022/07/FOTL-Inc-2021-Sustainability-Report.pdf
33. Ginmin Environment, 2018 [Электронный ресурс] https://ginmin.gy/environment
34. Gold Quest Environmental policy, 2018 [Электронный ресурс] https://www.goldquestcorp.com/index.php/environmental-community/environmental-policy
35. Guyana Chronicle BOSAI pledges support for Linden in areas of social, human development, 2019 [Электронный ресурс] https://guyanachronicle.com/2019/12/21/bosai-pledges-support-for-linden-in-areas-of-social-human-development/
36. Guyana Chronicle Exxon pumped $2.7B into economy, 2020 [Электронный ресурс] https://guyanachronicle.com/2020/12/09/exxon-pumped-2-7b-into-economy/
37. Guyana Chronicle Twelve Guyanese scholars awarded China-funded scholarships, 2022 [Электронный ресурс] https://guyanachronicle.com/2022/08/27/twelve-guyanese-scholars-awarded-china-funded-scholarships
38. Guyana Times ExxonMobil support in ahead of ‘King of the Strip August 23, 2018 [Электронный ресурс] https://guyanatimesgy.com/exxonmobil-support-in-ahead-of-king-of-the-strip/
39. Kate Chappel. Jamaica says Rusal making consistent payments on tax bill May 23, 2022 [Электронный ресурс] https://www.reuters.com/markets/commodities/jamaica-says-rusal-making-consistent-payments-tax-bill-2022-05-23/
40. Kosmos Energy Sustainability Report, 2021 [Электронный ресурс] https://www.kosmosenergy.com/wp-content/uploads/2021/12/Kosmos-2020-2021-Sustainability-Report.pdf
41. Mayer J., Mittal A. Amid the Political Crisis in Nicaragua, Foreign Gold Mining Companies Amplify the Repression, 2012 [Электронный ресурс] https://www.oaklandinstitute.org/blog/nicaragua-foreign-gold-mining-companies-amplify-repression
42. Nestle Sustainability for 10 years [Электронный ресурс] https://www.nestle.com/sites/default/files/2021-01/sustainable-journey-ten-years-nescafe-plan-2021-en.pdf?ysclid=liaix5wthr10479647
43. Reuters, Serbia halts China-owned mine over environmental breaches, 2021 [Электронный ресурс] https://www.reuters.com/business/environment/serbia-halts-china-owned-mine-over-environmental-breaches-2021-04-14/
44. Segal T. Greenfield vs. Brownfield Investments: What's the Difference? Investopedia Red. by Julius Mansa Fact checked by Suzanne Kvilhaug 12.04.2021 [Электронный ресурс] URL: [https://www.investopedia.com/ask/answers/043015/what-difference-between-green-field-and-brown-field-investment.asp дата обращения 12.04.2023](https://www.investopedia.com/ask/answers/043015/what-difference-between-green-field-and-brown-field-investment.asp%20дата%20обращения%2012.04.2023)
45. CINDE Intel Costa Rica's Assembly and Testing Plant Begun Operations and Already Made its First Export, 2021 [Электронный ресурс] https://www.cinde.org/en/essential-news/intel-costa-rica-s-assembly-and-testing-plant-begun-operations-and-already-made-its-first-export
46. Solwey, Year 2016 Financial Results https://solwaygroup.com/2016/06/24/solway-investment-group-announces-its-full-year-2016-financial-results/
47. Statement by Hon. Karl Samuda Minister of Industry, Commerce, Agriculture and Fisheries House of Representatives on Developments in the Sugar Industry; March 29, 2016 [Электронный ресурс] https://www.miic.gov.jm/sites/default/files/pdfs/Hon.%20Karl%20Samuda's%20Statement%20to%20Parliament%20re%20the%20Sugar%20Industry%20-%20March%2029%202016%20TH.pdf
48. ZIJIN | ROSEBEL GOLD MINES 2023 [Электронный ресурс] https://www.rosebelgoldmines.sr/

Базы данных

1. База данных по ПИИ ЮНКТАД [Электронный ресурс] [Global foreign direct investment flows over the last 30 years | ЮНКТАД](https://unctad.org/data-visualization/global-foreign-direct-investment-flows-over-last-30-years)
2. База данных ECLAC [Электронный ресурс] https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?lang=en
3. База данных ООН по статистике торговли товарами [Электронный ресурс] <https://comtradeplus.un.org/>
4. База данных Всемирного банка [Электронный ресурс] <https://data.worldbank.org/>
5. База данных China Global Investment Tracker [Электронный ресурс] <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/>