



**П.П. Яковлев ©**

## **Испания и Латинская Америка: Роль транснационального бизнеса**

**Аннотация.** Латинская Америка – один из приоритетных районов деятельности испанских транснациональных корпораций (ТНК). Начиная с 1980-х годов испанский бизнес последовательно наращивает свое присутствие в латиноамериканских странах, проникает в различные отрасли экономики, превращается в неотъемлемую часть хозяйственного организма. Для многих испанских компаний и банков, включая крупнейшие и высокотехнологичные компании, Латинская Америка стала главным источником прибыли. В значительной мере за счет успешных операций в латиноамериканских странах испанские предприятия смогли ослабить разрушительные эффекты кризиса 2008–2009 гг. С другой стороны, появление в латиноамериканских странах собственных ТНК – мультилатинас – породило новое явление: экспорт капитала из Латинской Америки в Испанию. В результате происходит формирование иberoамериканского бизнес-пространства с широкой сетью межкорпоративных связей.

**Abstract.** Latin America is one of the priority areas of Spanish transnational corporations (TNCs). Starting with the 1980 s, Spanish business consistently expanded its presence in Latin American countries, delved into various sectors of the economy, becoming an integral part of the economic body. For many Spanish companies and banks, including the largest and high-tech companies, Latin America has become the primary source of profit. Largely due to successful operations in Latin American countries, Spanish enterprises were able to weaken the destructive effects of the

*2008–2009 crisis. At the same time, the emergence in Latin America it's own TNCs – so called multilatinas – gave rise to a new phenomenon: the export of capital from Latin America to Spain. The result is the formation of Ibero-American business space with a wide network of inter-corporate relationships.*

**Ключевые слова:** Испания, Европа, Латинская Америка, транснациональные корпорации, мультилатинас, экспорт капитала.

**Keywords:** Spain, Europe, Latin America, transnational corporations, multilatinas, export of capital.

В условиях глобализации, ставшей на рубеже тысячелетий детерминантом мирового развития, Испания и страны Латинской Америки (ЛА) вступили в период значимых экономических и социально-политических трансформаций, которые приобрели системный характер и оказали ощутимое воздействие как на внутреннее развитие этих государств, так и на их положение в быстро меняющемся мире. Вполне можно констатировать, что в настоящее время ибероамериканские страны открыли для себя новую геополитическую и геоэкономическую эпоху, отмеченную сейсмическими по своим масштабам сдвигами в расстановке сил и радикальным изменением глобального ландшафта. Приметой времени стал международный экономический и политический рывок большой группы развивающихся государств, серьезно нараставших свой хозяйственный и финансовый потенциал и открыто претендующих на более весомую роль в мировых делах. «Подъем развивающихся стран, – писал российский исследователь К.Н. Брутенц, – едва ли не главная черта нашего времени, которая побуждает считать нынешнее столетие столетием великих перемен» [Брутенц, 2012, с. 4].

ЛА, как часть развивающегося мира, не осталась в стороне от указанного доминирующего тренда и предприняла попытку выдвинуть собственных лидеров, имеющих шансы стать очагом международного влияния, одним из драйверов глобального роста и динамичными центрами геоэкономики и geopolитики. В этих условиях весь уже сложившийся комплекс испанско-латиноамериканских отношений пришел в движение, переживает глубинные метаморфозы и в конечном счете характеризуется целым рядом новых черт и явлений. При этом магистральный путь все более

глубокого вовлечения Испании и ЛА в систему мирохозяйственных связей неизбежно пролегает через широкое участие в международных инвестиционных потоках: трансграничном ввозе и вывозе предпринимательского и банковского капитала, наращивании глобальной активности испанских и латиноамериканских транснациональных корпораций и банков (ТНК и ТНБ).

### **В фокусе экспансии – Латинская Америка**

Начиная с 1990-х годов главные потоки испанских инвестиций стали направляться в страны латиноамериканского региона, которые переживали период неолиберальных реформ и широко открыли двери иностранным капиталовложениям. На ЛА пришелся 61% прямых испанских инвестиций, тогда как на долю государств ЕС (в составе 15 членов) – менее 23%, а США и Канады – 9%.

По оценке Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК, исп. CEPAL), в период 1992–2000 гг. прямые капиталовложения испанских ТНК в регионе превысили 71,5 млрд долл., что составило порядка 50% общего объема инвестиций всех государств – членов Европейского союза [La inversión.., 2001, р. 112]. В ряде ведущих стран, прежде всего в Аргентине и Бразилии, испанский капитал принял самое активное участие в приватизации предприятий государственного сектора и занял очень сильные позиции в сфере финансов, коммунальных услуг и телекоммуникаций.

Широкомасштабная деятельность испанских компаний и банков в регионе имела неоднозначные, противоречивые последствия. С одной стороны, латиноамериканские страны получили миллиардные финансовые вливания, вместе с иностранным капиталом пришли новые передовые технологии и современные методы менеджмента. Все это с полным на то основанием можно занести в актив иберийских ТНК и ТНБ. Но была и другая сторона медали. Многочисленные факты, легшие в основу специальных эмпирических исследований, показали: экспансия испанского капитала (как, впрочем, и любого другого) ведет к выкачиванию из Латинской Америки сверхприбылей и нередко обостряет имеющиеся социальные и политические проблемы, что неизбежно про-

воцирует возникновение конфликтных ситуаций между «новыми конкистадорами», как окрестили ТНК, и местными властями, создает внешнеполитические трудности [Cecchini, Zicolillo, 2002]. При этом официальный Мадрид неизменно вставал на сторону «своих» корпораций, и конфликт переходил на межгосударственный уровень. Классический пример такого рода – события в Аргентине, во время которых правительство Испании под руководством Хосе Марии Аснара напрямую лоббировало интересы испанских компаний, понесших значительные экономические потери в результате остройшегося структурного кризиса, охватившего эту южноамериканскую страну в конце 2001 г. [Яковлев, 2004].

Серьезные экономические трудности в целом ряде латиноамериканских стран и возникшие у транснациональных компаний проблемы финансового и юридического характера ощутимо снизили интерес испанского бизнеса к региону. В результате в 2001–2006 гг. доля государств Латинской Америки в общем объеме прямых зарубежных инвестиций Испании снизилась до 16%, а удельный вес 15 стран – членов Европейского союза резко вырос и достиг 67% [Chislett, 2010, р. 4]. По словам известного экономиста Хавьера Нойи, испанские международные корпорации и банки, заметно снизив инвестиционную активность в латиноамериканском регионе, осуществили «массовую высадку» на рынках Европы, Соединенных Штатов и Китая [Noya, 2009].

Значимость латиноамериканских рынков для транснационального бизнеса вновь возросла в период кризисных потрясений 2008–2009 гг. В Испании эту новую аксиому поняли (и приняли) лучше и охотнее, чем во многих других европейских странах, и поставили целью использовать растущий потенциал латиноамериканского региона для продвижения своих экономических и политических интересов на международной арене. Так, «Telefónica» за все годы деятельности в общей сложности инвестировала в Латинскую Америку около 100 млрд евро и по этому показателю стала главным корпоративным зарубежным инвестором в латиноамериканских странах. В кризисные годы около 65–70% прибылей «Telefónica» были получены за рубежом, в том числе в Латинской Америке – свыше 40% [Яковлев, 2013 а, с. 10].

Другой характерный пример – группа «Santander». «Кризис предоставляет новые возможности», – такая оптимистическая сен-тенция стала настоящим руководством к действию для менеджмен-та этого крупнейшего испанского коммерческого банка в условиях мировых финансовых потрясений. Позиции банка в латиноамери-канском регионе к началу второго десятилетия XXI в. чрезвычайно окрепли. Стоимость региональных активов банка оценивалась в 70 млрд долл., или 50% общих активов группы. На долю «Santander» приходилось 9,4% всех депозитов банковских систем Латин-ской Америки и 11,6% совокупного кредитного портфеля. Уровень прибыльности в среднем составил 15,7% по сравнению с 8,9% в раз-витых странах [Яковлев, 2013 а, с. 11]. Это служило сильнейшим стимулом для испанского бизнеса, понесшего в кризисные годы серьезные потери на национальном рынке.

На этом фоне не вызывает удивления, что подавляющее большинство (свыше 90%) испанских компаний, имевших интересы в ЛА, в период кризиса и в первые посткризисные годы расши-рили свои производственные операции в странах региона [Una cumbre.., 2012].

Однако заметим, что отношения между Испанией и отдель-ными латиноамериканскими республиками не были безоблачны-ми. В частности, под сильным давлением националистически на-строенного правительства Уго Чавеса банк «Santander» был вынужден продать венесуэльскому государству свой филиал, кото-рый являлся третьим по величине финансовым учреждением в этой стране. Причем размер компенсации (1050 млн долл.) совсем не соответствовал претензиям менеджеров банка (1800 млн долл.). Значительные финансовые потери понесли испанские компании и банки в начале 2010 г. в результате девальвации (фактического обесценения) венесуэльской национальной денежной единицы – боливара [Яковлев, 2013 а, с. 11].

Определенная «перенастройка» стала необходимой и в испанско-боливийских хозяйственных отношениях. Левонационали-стический режим Эво Моралеса заметно усилил государственное вмешательство в экономику, вызвав беспокойство ТНК, работаю-щих в этой стране (подробнее см.: [Боливия.., 2009]). Как отмечал

боливийский лидер, его режим хочет видеть в иностранных компаниях «партнеров, а не хозяев». Основные интересы испанского бизнеса в Боливии были сосредоточены на добыче природного газа, в электроэнергетике и банковском секторе. Принятие в 2009 г. новой Конституции ощутимо изменило правовую базу положения иностранного капитала, что побудило Мадрид предпринять дипломатические усилия для получения юридических гарантий деятельности испанских ТНК.

В феврале-апреле 2012 г. острый характер приобрел конфликт правительства Аргентины с ведущей испанской нефтегазовой корпорацией «Repsol», чья дочерняя компания YPF являлась крупнейшим производителем углеводородов и поставщиком нефтепродуктов в этой стране. Аргентинские власти обвинили руководство «Repsol» в недостаточных инвестициях в разработку новых месторождений и пригрозили национализацией YPF. Мадрид приложил энергичные дипломатические усилия, чтобы перевести конфликт в более спокойный диалоговый формат. Тем не менее Розовый дом (аргентинский президентский дворец) занял жесткую позицию, последовательно повышая градус напряженности и 16 апреля объявил о национализации YPF, тем самым лишив «Repsol» крупных активов, которые испанская сторона оценила в 10,5 млрд долл. (подробнее см.: [Яковлева, Яковлев, 2012 а; Яковлева, Яковлев, 2012 б]).

Пример Аргентины оказался заразительным: уже через две недели, 1 мая 2012 г., президент Боливии Эво Моралес провел национализацию компании «Transportadora de Electricidad», являвшейся филиалом испанской корпорации «Red Eléctrica». Несмотря на сравнительно скромные размеры (по сравнению с той же YPF), «Transportadora de Electricidad» играет ключевую роль в боливийской энергетической отрасли, контролируя около 80% высоковольтных линий электропередачи. В самом конце декабря 2012 г. официальный Ла-Пас пошел еще дальше и издал декрет о национализации четырех местных филиалов испанской энергетической компании «Iberdrola» [Empresas., 2012; Яковлев, 2013 а, с. 12].

По мнению экспертного сообщества, экспроприация собственности испанских компаний в Аргентине, Боливии и Венесуэле

имела «весомый политический компонент» и дорого обошлась Мадриду, поскольку нанесла ущерб его международному престижу, продемонстрировала изменения в соотношении сил между Испанией и ЛА и поставила перед испанской дипломатией дополнительные сложные задачи.

В начале 2010-х годов изменилась роль Мадрида как главного источника экономической помощи наименее развитым странам Латинской Америки. Если в 2007–2009 гг. размер помощи составлял около 1 млрд долл. в год, то в 2011 г. он снизился до 465 млн долл., т.е. более чем вдвое. Место Испании заняли ведущие государства региона – Аргентина, Бразилия, Мексика, которые увеличили финансирование на цели развития. Эта «большая тройка» в общей сложности одновременно спонсировала реализацию 586 хозяйственных проектов в соседних странах [Cooperació..., 2018; Яковлев, 2013 а, с. 12]. «Латинская Америка помогает сама себе», – писала в данной связи испанская печать [Sandoval, 2012].

### **Латиноамериканские компании «go global»**

Одним из ключевых показателей возросших экономических возможностей Латинской Америки стало увеличение удельного веса национального капитала, формирование большой группы сравнительно мощных местных компаний, которые в целом ряде случаев стали теснить зарубежные ТНК, доминировавшие на латиноамериканских рынках. Характерные данные: если в 1999 г. из 500 крупнейших бизнес-структур региона более 50% контролировались иностранным капиталом, то уже к 2007 г. этот показатель снизился до 25% [Tembouty, 2012, р. 2].

Крупнейшие производственные, торговые и банковские бизнес-структуры государств региона, перешагнувшие национальные границы и получившие наименование транснациональных латиноамериканских корпораций (ТЛК), или мультилатинас [Santiso, 2012], стали мощными инструментами экономического и политического влияния. Речь идет о том, что в последние два десятилетия, включая период мирового кризиса, сотни ведущих латиноамериканских компаний не только успешно конкурировали с иностранными фирмами на местных рынках, но и проводили транснацио-

нализацию своих операций, превращаясь в полноценные «классические» ТНК и занимая все более высокие позиции в рейтингах глобальных корпораций.

Обращает на себя внимание сравнительно широкая отраслевая диверсификация мультилатинас. В их числе фигурируют энергетические и нефтегазовые компании; предприятия, занятые в других сырьевых отраслях; промышленные и строительные корпорации; частный коммерческий банк; медиаконцерн, а также торговые и транспортные фирмы. Принципиально важно присутствие в списке ЛТК компаний высокотехнологичных секторов: телекоммуникации, инжиниринг, фармацевтика, авиация и космос.

Таким образом, прочно закрепившись на национальных рынках, многие латиноамериканские компании и банки активно включились в глобальные потоки перемещения капитала в качестве его экспортёров: за рубежом открывались филиалы и представительства ведущих бизнес-структур, создавались собственные промышленные и торговые мощности, выстраивались вертикально-интегрированные производственные цепочки, активно осуществлялись операции по приобретению уже действующих местных предприятий (так называемые инвестиции *brownfield*). Это – своего рода «стая летящих гусей<sup>1</sup>», лидеры латиноамериканского трансграничного бизнеса.

Изучение трансграничной деятельности мультилатинас помогает избавиться от стереотипов и снять устаревшие коннотации, связанные с низкой международной активностью латиноамериканских стран. Разумеется, речь не идет обо всех государствах региона, но в ведущих и наиболее крупных странах интенсивно формируются собственные конкурентоспособные ТНК, осуществляющие значительный экспорт капитала и способные активно участвовать в процессах глобализации мировой экономики в качестве полноправных и мощных субъектов.

---

<sup>1</sup> «Стая летящих гусей» (*flying geese pattern*) – теория, разработанная в 1930-е годы японским экономистом Канаме Акамацу, согласно которой менее развитые страны движутся по пути технологического развития, следя примеру стран, находящихся в процессе технологического развития непосредственно перед ними. – Прим. ред.

В страновом разрезе видно (см. табл.), что лидирующую роль по количеству «своих» ТНК играют Бразилия и Мексика. На их долю в 2015 г. приходилось 340 из 500 (или 68%) крупнейших мультилатинас. Если же добавить компании Чили, Аргентины, Колумбии и Перу, то этот показатель возрастет до 485, что составит 97% общего числа региональных транснациональных корпораций. Таким образом, на все остальные страны Латинской Америки приходится 15 «мультилатинас» (3%) из приведенного списка. Как говорится, комментарии излишни.

Таблица

### Страновое распределение 500 крупнейших мультилатинас

№	Страна	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
1	Бразилия	204	207	211	212	226	223
2	Мексика	138	111	134	126	119	117
3	Чили	54	63	55	60	55	65
4	Аргентина	36	41	36	35	33	32
5	Колумбия	30	35	31	28	30	26
6	Перу	12	18	15	21	19	22
7	Венесуэла	11	12	7	7	6	3
8	Эквадор	5	3	3	3	3	3
9	Коста-Рика	4	3	3	3	3	3
10	Уругвай	2	2	2	2	2	2
11	Панама	2	2	2	2	2	2
12	Боливия	-	-	-	-	1	1
13	Парагвай	-	-	-	-	-	1
14	Гватемала	1	2	-	-	-	-
15	Сальвадор	1	1	1	1	1	-

Источники: [Santiso, 2012, р. 44; Яковлев, 2013 б, с. 56].

Безусловным латиноамериканским лидером по вывозу предпринимательского капитала являются бразильские компании, в первую очередь бизнес-структуры, входящие в список крупнейших ТЛК, которые действуют на международной арене особенно напористо и масштабно. Если в 2001 г. прямые зарубежные инвестиции Бразилии составляли около 50 млрд долл., то в 2007 г. этот показатель более чем удвоился, а к началу 2017 г. вырос в шесть раз. Ха-

рактерно, что бразильские мультилатинас (в отличие от многих корпораций других развитых и развивающихся стран) и в разгар мирового кризиса не только не снижали темпов внешней экспансии, но напротив – энергично наращивали свое присутствие на глобальных рынках. Вот убедительные цифры: в 2007–2010 гг. прямые зарубежные капиталовложения бразильских бизнес-структур увеличились на 52%: с 111,3 млрд до 169,1 млрд долл., а к началу 2017 г. данный показатель вырос еще на 82% и превысил 307,5 млрд долл., что сопоставимо с объемами зарубежных инвестиций крупных развитых государств [СВЕ.., 2018; Яковлев, 2013 б, с. 57].

Еще одной характерной чертой является высокая концентрация бразильских инвестиций в карibbeanских офшорных зонах: Багамы, Каймановы и Британские Виргинские острова. Здесь объем инвестиций в 2007–2016 гг. вырос в 2,7 раза и достиг 138,3 млрд долл. Нет сомнений, что экономика островов сама по себе не в состоянии «освоить» такие огромные финансовые ресурсы, и карibbeanские банковские центры и налоговые оазисы широко используются бразильскими мультилатинас в качестве перевалочной базы для последующего инвестирования на других рынках. (В скобках заметим, что бразильцы в этом не оригинальны, поскольку к офшорным схемам в той или иной мере прибегает большинство ТНК.) Одновременно Бразилия ощутимо нарастила свои капиталовложения в Европе и соседних латиноамериканских странах. Так, суммарные бразильские инвестиции в девяти европейских странах (Австрия, Нидерланды, Испания, Лихтенштейн, Люксембург, Португалия, Венгрия, Великобритания, Бельгия) выросли с 45,2 млрд до 121,5 млрд долл. (на 170%), а в Аргентине, Венесуэле, Мексике, Панаме, Чили и Уругвае бразильские капиталовложения за указанный период увеличились в 3,7 раза – с 7,4 млрд до 27,4 млрд долл. [СВЕ.., 2018].

Вслед за бразильскими мультилатинас крупными экспортёрами капитала стали мексиканские корпорации. К началу 2010 г. инвестиции 20 ведущих ТЛК этой страны достигли 117 млрд долл., а на их зарубежных предприятиях насчитывалось 230 тыс. занятых. При этом обращает на себя внимание чрезвычайно большая роль трех крупнейших компаний – «Cemex», «América Móvil», «Carso Global Telecom». На их долю приходилось 86 млрд долл., или 73%

общего объема инвестиций «первой мексиканской двадцатки». Что касается географического распределения капиталовложений, то здесь следует отметить заметную роль латиноамериканских государств. На первом месте – Бразилия (21 млрд долл.), далее следует Колумбия – 5 млрд долл., затем Перу – 3,6 млрд долл. и Чили – 3,5 млрд долл. В апогей мирового финансово-экономического кризиса в 2009 г. вывоз мексиканского капитала составил 7,6 млрд долл., а в 2010 г. по мере восстановления предпринимательской активности вырос до 42,2 млрд долл. [Santiso, 2012, р. 34].

Феноменальную динамику продемонстрировала телекоммуникационная компания «América Móvil», входящая в бизнес-империю одного из самых богатых людей планеты Карлоса Слима. Созданная сравнительно недавно, в 2000 г., сегодня «América Móvil» – крупнейшая корпорация Мексики по рыночной цене (93 млрд долл.), стоимости активов (67 млрд долл.), годовому обороту продаж (47 млрд долл.), объему прибылей (5 млрд долл.) и количеству занятых – 159 тыс. человек в 18 странах Америки (даные на 2012 г.) [América Móvil., 2012; Яковлев, 2013 б, с. 58]. Такому стремительному росту способствовала проводимая в режиме форсажа агрессивная политика слияний и поглощений. В частности, в 2010 г. «América Móvil» поставила под свой контроль крупную мексиканскую компанию сотовой связи «Telmex», что консолидировало ее позиции на региональном рынке телекоммуникационных услуг.

Анализ деятельности мультилатинас в страновом контексте позволяет выявить значительный отрыв, в который ушли Бразилия и Мексика в деле формирования «собственных» ТЛК. На обозримую перспективу эти два гиганта сохранят позиции безусловных лидеров и продолжат доминировать на региональных инвестиционных рынках, но верно и то, что трансгранична экспансия корпораций государств «второго экономического эшелона» (особенно Чили и Колумбии) набирает обороты и усиливает тренд транснационализации латиноамериканской экономики. В любом случае очевидно, что поступательное развитие экономик ведущих стран Латинской Америки сопровождается процессом корпоративного

восхождения и транснационализации местных компаний, их превращения в мультилатинас.

Главным способом корпоративного развития ТЛК явился так называемый *органический рост*, макроэкономическая суть которого состоит в том, что получаемые прибыли и кредиты со временем все больше инвестируются не только в местный, но и в зарубежный бизнес корпораций. Одновременно равномернее распределяются предпринимательские и финансовые риски, поскольку трудности на одних национальных рынках компенсируются увеличением продаж в других странах, где ситуация складывается более благоприятно.

При наличии у мультилатинас значительных «свободных» финансовых ресурсов предпочтительными становятся сделки по трансграничным *аквизициям* (слияниям и поглощениям) хозяйствующих субъектов, что, как правило, связано с крупными прямыми зарубежными инвестициями. Как показывает опыт, слияния и поглощения – средство скорейшего достижения бизнес-целей за пределами страны базирования ТЛК. Использование этой стратегии позволяет приобретать уже готовые активы с налаженным производством, менеджментом и маркетингом и, таким образом, в сжатые сроки получать весомые преимущества в конкурентной борьбе. С начала XXI в. ведущие латиноамериканские корпорации осуществили сотни операций аквизиции иностранных предприятий. Самой известной была покупка в 2006 г. бразильской горнодобывающей ТЛК «Vale» крупного канадского производителя никеля «Inco Ltd» за 17,2 млрд долл. [Яковлев, 2013 б, с. 55].

Конечно, стратегия международной экспансии мультилатинас не является ригидной. Она варьируется в зависимости от конкретной экономической и политической конъюнктуры, детерминирована многими внутрикорпоративными факторами, внешними обстоятельствами, действиями партнеров и конкурентов. Одним из векторов транснационализации стали *стратегические альянсы* – сотрудничество, нацеленное на раздел рынков на взаимовыгодной основе, что позволяет избегать «кровопролитных» конкурентных сражений. Например, в Латинской Америке мексиканская «América Móvil» на равных конкурирует с испанской «Telefónica» (обе

входят в элиту глобального телекоммуникационного бизнеса). Но острая конкуренция двух гигантов соседствует с тактикой соглашений о разделах рынков. Показательный пример – переговоры о сотрудничестве на ключевой бразильской площадке (около 262 млн линий мобильной связи), где у «Telefónica» около 80 млн клиентов, а у «América Móvil» – около 70 млн. Стоит заметить, что мексикано-испанский стратегический альянс имеет весомый инновационный компонент, поскольку предусматривает широкое внедрение передовой технологии LTE (long-term evolution), позволяющей существенно нарастить сервисные возможности высокоскоростных систем мобильной связи [Яковлев, 2013 б, с. 55].

Таким образом, в своей зарубежной экспансии мультилатинас используют различные стратегии, что позволяет им достаточно гибко приспосабливаться к меняющимся условиям ведения транснационального бизнеса на региональном и глобальном уровнях.

### **Особенности современного этапа**

Одной из характерных черт нынешнего этапа экономического развития Испании и ведущих государств Латинской Америки, во многом определяющих их место и роль в системе мировых хозяйственных и финансовых связей, является выраженная тенденция нарастания своего рода *перекрестных капиталовложений*. Иначе говоря, наблюдается процесс интенсификации инвестиционных обменов: испанские ТНК последовательно и неуклонно наращивают предпринимательскую активность в странах латиноамериканского региона, а мультилатинас все решительнее осваивают испанский рынок, нередко рассматривая его как «окно в Европу». В качестве иллюстрации приведем ряд весьма типичных *кейсов* последних лет.

В 2014 г. испанская газоэнергетическая корпорация «Gas Natural Fenosa» начала интенсивное «освоение» сравнительно емкого электроэнергетического рынка Чили, встав на путь поглощения уже существующих активов, и уже в октябре того же года достигла соглашения о приобретении за 3,3 млрд долл. 54% акций чилийской компании «Compañía General de Electricidad». В результате «Gas Natural Fenosa» превратилась в одного из ключевых игроков

чилийской энергетической отрасли и подготовила плацдарм для последующей экспансии в другие страны Латинской Америки [La española., 2014].

Несмотря на национализацию огромных активов в Аргентине, ЛА продолжает занимать важное место в глобальной стратегии испанской корпорации «Repsol», которая настойчиво ищет способы диверсифицировать свой бизнес в регионе, найти еще не полностью занятые и экономически рентабельные ниши. С этой целью «Repsol» нацелилась на крайне перспективный рынок заправочных станций Мексики. Как отметили эксперты «Repsol», в этой латиноамериканской стране с населением около 120 млн человек такое же количество заправок, как в Испании с населением почти в три раза меньше, что указывает на значительный потенциал роста мексиканского рынка [Fariza, 2017].

Растущий интерес испанский бизнес проявляет к хозяйственным преобразованиям, происходящим на Кубе, где расширяются возможности для деятельности иностранных компаний. Испанские ТНК в целом ряде случаев возглавили процесс экономической либерализации «Острова Свободы», заняв прочные позиции в энергетике, туристическом секторе (отели, рестораны), обрабатывающей промышленности, строительстве, транспорте. Согласно статистическим данным, на конец 2017 г. на Кубе имели свои филиалы 244 испанские корпорации [Directorio., 2017, р. 1].

С другой стороны, в 2010-е годы начался процесс проникновения на испанский рынок латиноамериканских транснациональных компаний. Наиболее активно повели себя мексиканские мультилатинас, что дало повод европейским средствам массовой информации писать о «волне мексиканских инвестиций» в испанскую экономику [Oleada., 2013].

Многочисленные факты указывают на то, что Испания и ЛА в настоящее время переживают процесс межкорпоративного сближения, взаимного роста инвестиций и переплетения бизнес-интересов. По сути, благодаря этим трансформационным трендам меняется конфигурация предпринимательской среды и в Испании, и в странах Латинской Америки, формируется обновленная мо-

дель хозяйственного роста на обширном иberoамериканском экономическом пространстве.

Изучение основных направлений, корпоративных особенностей и главных результатов деятельности испанских ТНК и мультилатинас позволяет расширить и уточнить наши представления о реальных тенденциях развития испанской и латиноамериканской экономик, в том числе – их внешних векторов. Не вызывает сомнений и то, что в условиях глобализации удельный вес и роль Испании и государств Латинской Америки в мировом хозяйстве уже определяются (и будут в растущей степени определяться в дальнейшем) не только размерами страновых ВВП и объемами внешней торговли, но и наличием, количеством и степенью трансграничной активности «собственных» структурообразующих международных корпораций. В настоящее время мультилатинас и испанские ТНК представляют собой наиболее развитую и мощную часть национальных предпринимательских кругов, возглавляют сложный процесс «перенастройки» значительной части бизнес-сообществ на инноватизацию и модернизацию производства, активизацию внешнеэкономической деятельности. В контексте мировой нестабильности именно эта миссия мультилатинас и испанских ТНК пропадает особенно рельефно.

История ТЛК и испанских ТНК по большому счету только начинает писаться: это – транснациональные корпорации «второго поколения». Особенно ТЛК, которые делают лишь первые шаги, чтобы всерьез и надолго утвердиться на глобальных рынках. Стартуя с относительно невысокого уровня корпоративной интернационализации, ТЛК и испанские корпорации последовательно наращивали потенциал влияния и шаг за шагом укрепляли свои международные конкурентные позиции.

Можно констатировать, что их выход на зарубежные торговые, производственные, сервисные и финансовые рынки хронологически совпал с развертыванием нового этапа развития глобальной экономики и весьма органично вписался в общие тренды перестройки мирохозяйственных связей. ТЛК и испанские ТНК в целом успешно прошли проверку на прочность в непростой период мирового кризиса, тем самым подтвердив, что они сложились как

*новые глобальные игроки.* Факты свидетельствуют, что в XXI в. зарубежные инвестиционные бизнес-проекты и приобретения испанских и латиноамериканских корпораций разрастались как по объемам, так и по географическим и отраслевым ареалам их распространения.

Логично, что первым и основным пространством экспансии для многих ТЛК был сам латиноамериканский регион. ЛА является для мультилатинас своего рода «ближним зарубежьем», наиболее близким и понятным районом с точки зрения ведения бизнеса, проведения эффективных (менее затратных) рекламных кампаний и налаживания тесных партнерских отношений, хорошо знакомой рыночной средой. Расширяя свою деятельность в «родном» регионе, ТЛК способствуют объединению латиноамериканских экономик в единое целое не только по географическому принципу, но и на основе разветвленных корпоративных, торговых, финансовых и производственных связей в различных областях хозяйства. Иными словами, они являются фактором растущей целостности региональной экономики, поскольку своей трансграничной предпринимательской деятельностью на практике стимулируют интеграцию ранее разрозненных национальных рынков в единый хозяйствственный организм. В результате происходит изменение экономического контура ЛА, создаются условия для развития более «глубоких» форматов интеграционного взаимодействия стран региона с учетом их территориальной, исторической и этнокультурной близости. Не менее существенно и то, что в результате динамичного подъема и укрепления позиций мультилатинас традиционные ТНК западных стран перестали быть безальтернативными финансово-экономическими игроками на латиноамериканском пространстве.

Освоив латиноамериканскую хозяйственную среду, мультилатинас влились в мейнстрим рыночной глобализирующейся экономики и со всей очевидностью нацелились на новые рынки, лежащие за пределами Западного полушария. Сейчас в поле зрения ТЛК, которые функционируют в глобальной системе координат, находятся все континенты земного шара, и в каждом районе мира мультилатинас выстраивают особую шкалу приоритетов. Но осо-

бое место в их деятельности занимает Испания, на рынках которой происходит сопряжение усилий латиноамериканских и местных бизнес-структур.

### **Список литературы**

Боливия: Время левоиндихенистского эксперимента / РАН. ИЛА; Б.Ф. Мартынов (рук. экспертной группы). – М., 2009. – 75 с.

Брутенц К. Великая geopolитическая революция // Мировая экономика и международные отношения / РАН. ИМЭМО. – М., 2012. – № 11. – С. 3-12.

Яковлев П.П. Аргентинский кризис и интересы европейского бизнеса // Актуальные проблемы Европы / РАН. ИНИОН. – М., 2004. – № 3. – С. 75–100.

Яковлев П.П. Испания и Латинская Америка: Перезагрузка отношений // Латинская Америка / РАН. ИЛА. – М., 2013 а. – № 3. – С. 4-19.

Яковлев П.П. «Мультилатинас»: Трансграничный рынок латиноамериканского бизнеса // Латинская Америка / РАН. ИЛА. – М., 2013 б. – № 6. – С. 51-66.

Яковлева Н.М., Яковлев П.П. Большая нефтяная игра: Причины и последствия национализации компании YPF // Латинская Америка / РАН. ИЛА. – М., 2012 а. – № 11. – С. 79–93.

Яковлева Н.М., Яковлев П.П. Большая нефтяная игра: Причины и последствия национализации компании YPF // Латинская Америка / РАН. ИЛА. – М., 2012 б. – № 12. – С. 27–42.

América Móvil: About us // América Móvil. – Mexico City, 2012. – Mode of access: <http://www.americamovil.com/about-us/our-company> (Дата обращения – 04.03.2018).

CBE: Capitais brasileiros no exterior / Banco central do Brasil. – Brasília, 2018. – Mode of access: <http://www4.bcb.gov.br/rex/cbe/port/cbe.asp> (Дата обращения – 04.03.2018).

Cecchini D., Zicolillo J. Los nuevos conquistadores: El papel del gobierno y las empresas españolas en el expolio de Argentina. – Madrid: FOCA, 2002. – 270 p.

Chislett W. Spain's main multinationals: Building on their success / Real Instituto Elcano. – Madrid, 2010. – 36 p. – (Real Instituto Elcano. Working paper; N 29/2010).

Cooperación Sur-Sur: Informe de la cooperación en Iberoamérica / SEGIB. – Madrid, 2018. – Mode of access: [http://segib.org/cooperacion-sur-sur/](http://segib.org/cooperacion-iberoamericana/cooperacion-sur-sur/) (Дата обращения – 04.03.2018).

Directorio de empresas españolas establecidas en Cuba / Oficina económica y comercial de España en Cuba. Departamento de información de inversiones y coordinación (ICEX). - Madrid, 2017. - 137 p. - Mode of access: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/implantacion-e-inversion-exterior/informacion-para-invertir-en-el-exterior/empresas-espanolas-establecidas-en-el-exterior/DOC2014348138.html> (Дата обращения – 04.03.2018).

Empresas nacionalizadas durante el gobierno de Evo Morales // Opinion. - La Paz, 2012. - 29.12. - Mode of access: <http://www.opinion.com.bo/opinion/articulos/2012/1229/noticias.php?id=81591> (Дата обращения – 04.03.2018).

Fariza I. Repsol estudia su desembarco en el mercado mexicano de gasolineras // El País. - Madrid, 2017. - 08.11. - Mode of access: [https://elpais.com/economia/2017/11/08/actualidad/1510107113\\_700554.html](https://elpais.com/economia/2017/11/08/actualidad/1510107113_700554.html) (Дата обращения – 04.03.2018).

La española Gas Natural comprara la chilena CGE por 3.300 millones de dólares // W-Radio. - Bogotá, 2014. - 12.10. - Mode of access: <http://www.wradio.com.co/noticias/economia/la-espanola-gas-natural-comprara-la-chile-na-cge-por-3300-millones-de-dolares/20141012/nota/2457937.aspx> (Дата обращения – 04.03.2018).

La inversión extranjera en América Latina y el Caribe / CEPAL. - Santiago de Chile, 2001. - 189 p. - Mode of access: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1122/1/S024314\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1122/1/S024314_es.pdf) (Дата обращения – 04.03.2018).

Noya J. La imagen exterior de España: Nuevos escenarios y viejos problemas / Real Instituto Elcano. - Madrid, 2009. - 20 p. - (Real Instituto Elcano. Documento de trabajo; N 60/2009). - Mode of access: <https://www.almendron.com/tribuna/wp-content/uploads/2009/11/la-imagen-exterior-de-espana-nuevos-escenarios-y-viejos-problemas.pdf> (Дата обращения – 04.03.2018).

Oleada de inversiones mexicanas en España // El País. - Madrid, 2013. - 11.12. - Mode of access: [https://elpais.com/economia/2013/12/11/actualidad/1386770701\\_336340.html](https://elpais.com/economia/2013/12/11/actualidad/1386770701_336340.html) (Дата обращения – 04.03.2018).

Sandoval P.X., de. Latinoamérica se ayuda a sí misma // El País. - Madrid, 2012. - 17.11. - Mode of access: [https://elpais.com/internacional/2012/11/16/actualidad/1353084781\\_443132.html](https://elpais.com/internacional/2012/11/16/actualidad/1353084781_443132.html) (Дата обращения – 04.03.2018).

Santiso J. La década de las multilatinas. - Madrid: Siglo XXI, 2012. - 304 p.

Temboury M. El viaje de vuelta: La expansión de las empresas latinoamericanas / Real Instituto Elcano. - Madrid, 2012. - 11 p. - Mode of

access: <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2012/10987.pdf> (Дата обращения – 04.03.2018).

Una cumbre necesaria // ABC. – Madrid, 2012. – 17.11. – Mode of access: <http://hemeroteca.abc.es/nav/Navigate.exe/hemeroteca/cordoba/abc.cordoba/2012/11/17/006.html> (Дата обращения – 04.03.2018).