

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-8

Испанский транснациональный бизнес: экономика и геополитика

Петр Павлович ЯКОВЛЕВ

доктор экономических наук, руководитель Центра иберийских исследований Институт Латинской Америки РАН (ИЛА РАН), 115035, ул. Б. Ордынка, д. 21/16, Москва, Российская Федерация;

главный научный сотрудник, отдел Европы и Америки

Институт научной информации по общественным наукам РАН (ИНИОН РАН), 117997, Нахимовский проспект, д. 51/21, Москва, Российская Федерация

E-mail: petrp.yakovlev@yandex.ru

ORCID: 0000-0003-0751-8278

ЦИТИРОВАНИЕ: Яковлев П.П. (2020) Испанский транснациональный бизнес: экономика и геополитика // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 6. С. 138–160. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-8

Статья поступила в редакцию 01.10.2020.

АННОТАЦИЯ. В статье показано, что одним из ключевых факторов социально-экономического развития Испании в постфранкистский период стала подлинная корпоративная революция – складывание большой группы компаний, производственная деятельность которых перешагнула национальные границы и приобрела международный характер. Процесс интернационализации испанского бизнеса охватил различные сектора экономики, включая военно-промышленный комплекс, и оказал воздействие на геополитическое положение испанского государства, его внешнюю политику. Кроме того, по мнению автора, укрепление позиций транснационального бизнеса во многом обеспечило выход Испании из кризиса 2008–2009 годов и способствовало преодолению его тяжелых последствий. Именно повышенная и целенаправленная активность местных предприятий (промышленных, инжиниринговых и строительных компаний) на внешних рынках в значительной мере компенсировала провалы внутренне-

го потребительского спроса, поддержала уровень производства и обеспечила приемлемую прибыльность предпринимательской деятельности. В целом испанские компании, несмотря на периодические кризисные потрясения, извлекли немалые выгоды из процесса глобализации, сумели приспособиться к сложившемуся в начале XXI века международному торгово-экономическому порядку, воспользовались существовавшими правилами игры. Поэтому для них неприятным сюрпризом стали факторы дестабилизации мирового хозяйства и деглобализации: турбулентные процессы на международных рынках, выход Великобритании из Евросоюза, протекционистский внешнеэкономический курс администрации Д. Трампа, негативные последствия коронавирусной пандемии.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Испания, экономическая модернизация, транснациональный бизнес, строительные корпорации, военно-промышленный комплекс, эффекты коронакризиса

Одним из магистральных направлений и фундаментальных факторов процесса модернизации испанской экономики, в общем и целом успешно осуществленной в постфранкистский период, явилось формирование достаточно многочисленных местных нефинансовых компаний, сумевших в исторически сжатые сроки преодолеть сравнительно узкие рамки местного рынка и стать новыми, «второго поколения» транснациональными корпорациями (ТНК) [Кузнецов 2018]. С их возникновением и началом интенсивной внешней торгово-экономической экспансии частный испанский бизнес приобрел радикально обновленное корпоративное лицо и беспрецедентно нарастил свое присутствие на мировых рынках. Превратившись в неотъемлемую часть глобального хозяйства, испанские ТНК стали использовать накопленный производственный опыт и имеющиеся конкурентные возможности с тем, чтобы занять в мировой экономике некоторые важные ниши, главная из которых – строительство и эксплуатация за рубежом объектов инфраструктуры. Если раньше Испания была глобальной империей, «в которой никогда не заходило солнце», то теперь она превратилась в настоящую империю огромных строек, масштабных проектов, реализуемых в различных странах на всех континентах.

Активная и, как правило, эффективная торговая, кредитно-финансовая, консалтинговая и производственная деятельность испанского крупного транснационального бизнеса имела, безусловно, и четкую геополитическую проекцию, поскольку ощутимо подкрепляла усилия Мадрида на внешнеполитическом фронте, способствовала расширению диапазона международных связей, повышала степень участия Испании в мировой политике [Яковлев 2011]. Это стало особенно замет-

но в тех регионах земного шара (Европа, Ближний Восток, Латинская Америка), где испанские ТНК приобрели дорогостоящие активы и осуществили значимые и важные для экономического развития принимающих стран бизнес-проекты, а в ряде случаев заняли командные высоты в отдельных отраслях экономики.

Параметры отраслевой и географической экспансии

Процесс динамичной интернационализации испанского бизнеса, имевшей место в последние десятилетия, в решающей степени был детерминирован вывозом за границу предпринимательского капитала, прежде всего в форме прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ), накопленный объем которых в 2000–2010 гг. вырос со 129,2 до 653,2 млрд долл., или в пять раз. Столь стремительный рост, адекватно отразивший бурную международную экспансию испанских ТНК, в период кризиса 2008–2009 гг. сменился контртенденцией – некоторым сокращением *стока* ПЗИ, но затем этот показатель вновь пошел вверх. В результате к началу третьего десятилетия XXI в. Испания уверенно закрепилась в роли не только крупного экспортера товаров и услуг, но и заметного игрока на глобальном инвестиционном рынке, особенно среди государств – членов Европейского союза. В частности, по абсолютному объему накопленных ПЗИ (почти 607 млрд долл.) Испания в 2019 г. занимала в Евросоюзе шестое место, заметно опережая такую крупную высокоразвитую страну, как Италия (558 млрд долл.). По отношению к размерам национальной экономики ситуация еще более показательная: прямые зарубежные инвестиции превышают 42% испанского ВВП, тогда как

итальянского – 28% [UNCTAD 2011, p. 191; UNCTAD 2020, p. 242].

Согласно данным Института национальной статистики Испании, по итогам 2017 г. (последняя достоверная и относительно полная официальная информация) испанские транснациональные нефинансовые компании имели за рубежом 6 322 производственных филиала с числом занятых свыше 771 тыс. человек и оборотом продаж,

превышавшим 203 млрд евро – на тот момент порядка 20% испанского ВВП [INE 2018].

Для Испании особое геоэкономическое и геополитическое пространство – Латинская Америка, приоритетный политико-экономический проект испанского истеблишмента и транснациональных компаний, выходящий за сравнительно узкие рамки бизнес-интересов. Здесь сосредоточено порядка

Таблица 1. Топ-20 испанских нефинансовых ТНК по объему продаж, 2019 г., млн евро
Table 1. Top 20 Spanish non-financial TNCs by revenue, 2019, € millions

Компания	Отрасли основной деятельности	Объем продаж	Число занятых
Telefónica	телекоммуникации	52 008	125 371
Repsol	энергетика, нефть, газ	41 668	24 675
Grupo ACS	строительство, инжиниринг	34 898	181 527
Iberdrola	электроэнергетика, инжиниринг	31 263	28 750
Inditex	розничная торговля	25 336	171 839
Naturgy	энергетика	23 306	15 374
Endesa	энергетика	19 566	9 856
Ferrovial	строительство	12 208	97 256
Gestamp	автомобильная промышленность	8 202	38 812
Acciona	строительство	7 254	37 403
Grupo OHL	строительство, инжиниринг	6 045	26 610
Grupo FCC	строительство	5 802	56 372
Abertis	строительство	5 136	15 046
Técnicas Reunidas	инжиниринг, строительство	5 068	8 704
Antolín	автомобильная промышленность	5 037	27 552
Grupo Grifols	химическая промышленность, фармацевтика	4 318	15 761
Grupo Sacyr	строительство	3 093	30 309
Indra	высокие технологии	3 011	40 004
Nemak	автомобильная промышленность	2 642	12 204
Grupo Ebro	пищевая промышленность	2 507	6 521

Источник: [Esp500 2019, pp. 42–45].

150 млрд долл. ПЗИ, действуют тысячи филиалов ТНК, в ряде случаев ставших локомотивами хозяйственного роста принимающих стран, сформирована широкая правовая база для дальнейшего наращивания торговых и инвестиционных связей [Никулин 2020]. Но самое главное – Мадрид рассматривает страны латиноамериканского региона (конечно, наряду с государствами Европейского союза) в качестве ключевых стратегических партнеров. Подтверждением этому может служить тот факт, что уже на протяжении трех десятилетий испанско-латиноамериканские отношения интенсивно выстраиваются в самых различных форматах: на двустороннем уровне, на многочисленных площадках взаимодействия так называемого межрегионального Иberoамериканского сообщества наций, а с Аргентиной, Бразилией и Мексикой – в глобальном контексте «Группы двадцати» [Яковлев 2016].

В структурном плане важной характеристикой транснационального бизнеса Испании является его сравнительно широкая отраслевая диверсификация, убедительно представленная на примере первой двадцатки крупнейших ТНК (см. табл. 1).

Как видим, список топ-20 испанских нефинансовых ТНК возглавляет один из признанных лидеров глобального рынка телекоммуникаций – компания Telefónica с годовым оборотом продаж, превышающим 52 млрд евро. Кроме того, в рейтинге присутствуют корпорации, занятые в столь различных сферах, как энергетика и электроэнергетика, строительство, инжиниринг, автомобильная индустрия (производство компонентов и запасных частей), химическая и пищевая промышленность, фармацевтика, высокие технологии и розничная торговля.

Весьма убедительно выглядит и количество государств мира, в которых

действуют испанские ТНК. В частности, Telefónica прочно обосновалась в 21 стране (в основном в Европе и Латинской Америке), нефтегазовая Repsol – в 30 странах, включая Россию, Grupo ACS – в 67, Iberdrola – в 40, Naturgy – в 27, Técnicas Reunidas – в 50 и т. д. Абсолютным не только испанским, но и международным рекордсменом по охвату зарубежных рынков является мировой флагман ритейла корпорация Inditex, контролирующая свыше 7,3 тыс. торговых точек в 96 странах [Яковлев 2018].

Однако, при всем разнообразии отраслевой принадлежности испанских ТНК, настоящей визитной карточкой транснационального капитала этой страны за рубежом стали масштабные инжиниринговые, строительные и инфраструктурные проекты, реализованные в десятках государств мира на всех континентах группой крупнейших компаний: Actividades de construcción y servicios (Grupo ACS), Ferrovial, Grupo FCC, Abertis, Técnicas Reunidas, Grupo OHL, Acciona, Sacyr, Abengoa и др. В частности, в 2019 г. на их долю пришлось почти 15% оборота (около 71 млрд долл.) 250 крупнейших мировых строительных компаний – второй результат после единоличных лидеров, китайских корпораций (120 млрд долл., или 25,4%) [Mesones (2) 2020].

Нужно подчеркнуть, что во многих случаях испанские компании не только реализуют инфраструктурные и строительные проекты «под ключ», но становятся операторами построенных объектов, чаще всего платных скоростных автомагистралей, аэропортов или железных дорог. Такой *modus operandi* существенно расширяет рамки зарубежной деятельности испанского бизнеса, на десятилетия обеспечивая его стабильными и высокими доходами.

В последнее десятилетие в числе наиболее крупных инфраструктурных объектов, созданных (или находящихся-

ся в процессе создания) испанскими ТНК за рубежом, были следующие (см. табл. 2).

Испанский колосс глобальной строительной индустрии Grupo ACS был образован в 1997 г. в результате целенаправленной и агрессивной политики корпоративных слияний и поглощений (M&A), включая покупку в 2011 г. контрольного пакета акций крупной немецкой компании Hochtief, а также установления (совместно с итальянской корпорацией Atlantia) в 2018 г. полного контроля над каталонской Abertis Infraestructuras S.A. – одной из ведущих мировых компаний-операторов скоростных шоссеиных до-

рог [ACS]. Благодаря сопряжению стратегии M&A и политики бизнес-альянсов, Grupo ACS сумела значительно диверсифицировать свою деятельность и распространила ее на 67 стран мира. С 2013 г. ACS стабильно занимает первое место в рэнкинге международных инфраструктурных корпораций, ежегодно составляемом основанным еще в 1874 г. американским специализированным журналом ENR (Engineering News-Record), который за исчерпывающую полноту информации нередко называют «библией строительного бизнеса» [ENR’s 2020].

Более четырех десятилетий успешно работает за рубежом Grupo OHL.

Таблица 2. Крупнейшие объекты, построенные или строящиеся испанскими ТНК в других странах, млн долл.

Table 2. The largest facilities built or under construction by Spanish TNCs in other countries, \$ millions

№	Компания	Страна	Объект	Стоимость
1	Grupo ACS	США	Мост в г. Корпус-Кристи	Свыше 983
2	Ferrovial	Великобритания	Туннель под р. Темза	Свыше 1 150
3	FCC	Саудовская Аравия	Метро в г. Эр-Рияд	Свыше 6000
4	Ferrovial, Acciona	Австралия	Окружная автострада, г. Тулумба	Около 1 200
5	Grupo ACS, FCC	Перу	Линия метро в г. Лима	Свыше 4 000
6	Acciona	Норвегия	Ж/д туннели в г. Осло	Свыше 1 100
7	Grupo OHL	США	Туннель под Нью-Йоркской бухтой	–
8	Grupo Sacyr	Катар	Центр высоких технологий в зоне Рас Буфонтас	Около 500
9	Grupo Sacyr	Колумбия	Автострады Mar 1 и Pasto-Rumichaca	Около 2 000
10	Grupo Sacyr	Колумбия	Мост через р. Магдалена в г. Барранкилья	Около 300
11	FCC	Колумбия	Туннель дель Тойо в департаменте Антиокия	Свыше 400
12	FCC	Панама	Линия метро в г. Панама	Около 1 800
13	Acciona	Эквадор	Метро в г. Кито	Свыше 1 500
14	Grupo ACS	Канада	Легкое метро в г. Торонто	Свыше 4 000
15	Grupo ACS	Канада	Мост на р. Святого Лаврентия, г. Монреаль	Около 2 000

Источник: составлено автором на базе материалов испанской прессы.

Это один из старейших строительных и промышленных конгломератов Испании, созданный свыше 100 лет назад путем объединения трех компаний. В настоящее время различные производственные подразделения, входящие в Grupo OHL, реализуют инфраструктурные проекты в 9 штатах США, 10 европейских странах и 5 государствах Латинской Америки. Сильная сторона компании – высокая степень диверсификации бизнеса, гибкая маркетинговая стратегия, готовность создавать *joint ventures* с местными фирмами, что позволяет чутко улавливать рыночную конъюнктуру и направлять ресурсы на самые востребованные проекты, включая высокотехнологичные. В странах Западного полушария подтверждением этого может служить строительство больниц, новых линий метро, солнечной электростанции фотоэлектрического типа и завода по переработке медной руды в Чили, электростанции комбинированного цикла мощностью 770 МВт и железных дорог в Мексике, перевод на новый технологический уровень и расширение столичного аэропорта в Перу, модернизация существующих и прокладка новых скоростных автомагистралей в Калифорнии, Иллинойсе и Техасе [OHL 2020]. Показательно, что в США в 2019 г. американский филиал Grupo OHL компания Judlau Contracting был признан «лучшим подрядчиком года» [García (2) 2020].

Характерный пример не самой крупной, но высокопрофессиональной и чрезвычайно эффективной инженеринговой и строительной компании – Técnicas Reunidas, которая с момента своего создания в 1960 г. разработала проекты и построила свыше 1 тыс. промышленных объектов (прежде всего в нефтегазовой отрасли и энергетике) более чем в 50 странах Европы, Азии и Америки. На сегодняшний день порядка 93% оборота Técnicas Reunidas при-

ходится на зарубежные рынки, что само по себе говорит о ярко выраженном транснациональном характере ее деятельности. По иронии судьбы, весьма успешным для компании стал предкризисный 2019 г., когда ей удалось ощутимо нарастить портфель заказов, совокупная стоимость которых превысила 10 млрд евро. В частности, в Канаде Técnicas Reunidas подписала контракты на строительство завода полипропилена (на принципах циркулярной экономики), в Мексике и Колумбии – возведение современных электростанций комбинированного цикла, в Перу – глубокой модернизации крупного нефтеперерабатывающего комплекса [Vieño 2020].

В конце сентября 2018 г. король Саудовской Аравии Салман ибн Абдул-Азиз Аль Сауд торжественно открыл скоростную железнодорожную линию протяженностью около 450 км, соединившую два священных для мусульман всего мира города – Мекку и Медину (Haramain High Speed Railway). Это явилось кульминацией исключительного по сложности (из-за тяжелых природных условий и непростых технических проблем) и самого масштабного проекта «под ключ», когда-либо осуществленного испанским бизнесом за рубежом. Исполнителем всего комплекса работ стоимостью более 7 млрд евро стал консорциум под названием Al Shoula, в который вошли 12 частных и государственных компаний Испании, включая транснациональные корпорации ACS и OHL, а также две саудовские, в т. ч. связанную с королевским домом фирму Al Shoula, давшую имя всему консорциуму [El “AVE del desierto” 2019].

Мегасделка в Саудовской Аравии стала, безусловно, прорывным проектом испанских ТНК за рубежом, сумевших в экстремальных условиях и, что называется, на деле проверить свои

технические и организационные возможности. Вместе с тем строительство железной дороги в аравийской пустыне было сопряжено не только с трудностями логистического и технологического порядка, но и целым рядом негативных явлений и фактов, заметно омрачивших радость от проделанной работы. Не случайно на церемонии открытия Haramain High Speed Railway не присутствовал ни один представитель испанского политического руководства.

Заметим, что мины замедленного действия под проект были заложены с самого начала. Во-первых, испанский консорциум выиграл торги, предложив смету на 30% дешевле, чем конкуренты. Данное обстоятельство априори ставило испанцев в ситуацию будущего «финансового голода», которую приходилось преодолевать, неоднократно пересматривая первоначальные оценки и «выбивая» из заказчика дополнительные средства. Это, вполне понятно, не обходилось без скандалов и «выяснения отношений». Во-вторых, неоднозначной с морально-политической точки зрения оказалась роль тогдашнего короля Хуана Карлоса, взявшего на себя посреднические функции. Впоследствии стала распространяться информация о получении монархом «вознаграждения» за его услуги в размере 100 млн долл., переведенных в один из швейцарских банков, что бросило тень на испанско-саудовское сотрудничество. Наконец, «стройка века в аравийской пустыне» затруднялась нередкими случаями срыва графика поставок со стороны третьих фирм (например, известной канадской корпорацией Bombardier, поставлявшей двигатели для железнодорожных локомотивов) и периодически возникавшими разногласиями между самими участниками консорциума [Vélez, Piñeiro 2020].

Тем не менее строительство Haramain High Speed Railway стало сво-

его рода эмблематическим мегапроектом, поскольку, несмотря на все шероховатости и неувязки, подтвердило значительный технико-технологический потенциал испанских ТНК, их способность преодолевать разногласия и взаимодействовать, в конечном счете – решать достаточно неординарные предпринимательские задачи. Нельзя сбрасывать со счетов и геополитический эффект от продемонстрированных на Ближнем Востоке (как, впрочем, и в других регионах мира) возросших производственных возможностей испанского транснационального бизнеса.

Азиатско-тихоокеанский вектор

Сконцентрировав, по вполне понятным причинам, бизнес-усилия в Европе, США и Латинской Америке, испанские ТНК в массовом порядке стали приходить на азиатские рынки значительно позже, чем это сделали их американские, японские, британские, немецкие и другие основные конкуренты. В результате еще в начале 2000-х гг. испанское присутствие в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) оставалось сравнительно слабым. Разумеется, сказанное не отменяет того факта, что ведущие ТНК Испании адекватно оценивали гигантский торгово-экономический потенциал азиатских стран и искали пути выхода на их рынки.

Подлинный прорыв имел место в последние два десятилетия, когда испанский бизнес «ринулся на завоевание Азии» [Esp500 2019]. Как и следовало ожидать, главной целью стал Китай, где к настоящему времени в самых различных отраслях обосновались свыше 600 испанских ТНК. В частности, Telefónica приобрела 37,5% акций крупной китайской компании Smart Steps Technology и вышла на местный рынок Big

Data – специальных методов и инструментов для хранения огромных объемов данных; Técnicas Reunidas реализовала два десятка высокотехнологичных проектов, включая строительство завода сжиженного природного газа и нефтехимического комплекса; Gestamp открыл 11 производственных предприятий и 2 научно-технологических центра, обслуживающих стремительно растущую китайскую автомобильную промышленность. Рынок КНР стал крупнейшим для группы Inditex, располагающей в этой стране 588 торговыми точками, на которые поставляют свою продукцию 1 866 местных фабрик [Qué grandes empresas españolas están presentes en China? 2019].

В другом азиатском гиганте – Индии – филиалы открыли 240 испанских ТНК, реализующие свои бизнес-интересы в энергетике, строительстве (включая железнодорожное), производстве и сбыте автомобильных компонентов, сфере информационных и компьютерных технологий. Масштабный проект в этой стране реализовала Grupo OHL совместно с другой испанской корпорацией TCB и местными партнерами: строительной фирмой Lanco Infrateh и инвестиционным фондом Eredene Capital. Этот испанско-индийский бизнес-альянс построил контейнерный терминал (известный как Терминал Ворот Бенгальского залива) в порту Энноре – одном из самых современных в Индии, приспособленном, в частности, к приему и обслуживанию океанских судов класса Panamax [Ennore Terminal].

Усилению позиций испанских транснациональных корпораций в странах АТР послужило вступление Испании в конце 2017 г. в Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АБИИ), в котором она имеет почти 20 тыс. голосов (для сравнения: Нидерланды – 12,6 тыс., Канада – 11,6 тыс., Швейцария – 9,3 тыс.,

Швеция – 8,6 тыс.) [АИВ]. Членство в АБИИ в значительной мере помогло испанскому бизнесу закрепиться на рынках Малайзии, Таиланда, Вьетнама, Индонезии, Филиппин.

Участие в АБИИ послужило и расширению деловых контактов Испании с другим крупным акционером этого банка – Российской Федерацией. В нашей стране испанские ТНК традиционно сочетают инвестиции в реальный производственный сектор экономики с усилиями, направленными на расширение предложения для потребительского рынка. Данный фокус обусловил значительную отраслевую диверсификацию испанских инвестиций в России, хотя, следует подчеркнуть, их общий объем до настоящего времени заметно уступает аналогичным показателям немецких, французских, итальянских, голландских и британских ТНК [Yakovlev 2020].

Тем не менее присутствие испанского бизнеса на российском рынке ощущается в целом ряде отраслей. В их числе:

1. Энергетика. Repsol в 2011 г. создала joint venture с российской компанией Alliance Oil. Местный филиал Iberdrola участвовал в строительстве электростанций.
2. Производство автокомпонентов (в России действуют три предприятия компании Gestamp и одно – Grupo Antolín).
3. Инжиниринг и строительство (Grupo OHL – участие в возведении олимпийских объектов в Сочи, Técnicas Reunidas – строительство нефтеперерабатывающего предприятия).
4. Производство строительных материалов и санитарного оборудования. Компания Urelita открыла в РФ три фабрики изоляционных материалов. Один из мировых лидеров, корпорация Rosa, вышла на российский рынок в 2004 г., а в

2006 г. построила предприятие по выпуску готовой продукции для ванных комнат.

- Ритейл. Группа Inditex к началу 2020 г. располагала в России сетью из свыше 550 магазинов и являлась крупнейшим на отечественном рынке продавцом модной одежды и аксессуаров [ICEX 2020].

Все указывает на то, что в стратегическом плане страны АТР закрепятся в роли одного из главных направлений транснациональной деятельности испанского бизнеса.

Военно-промышленный комплекс: алгоритм интернационализации

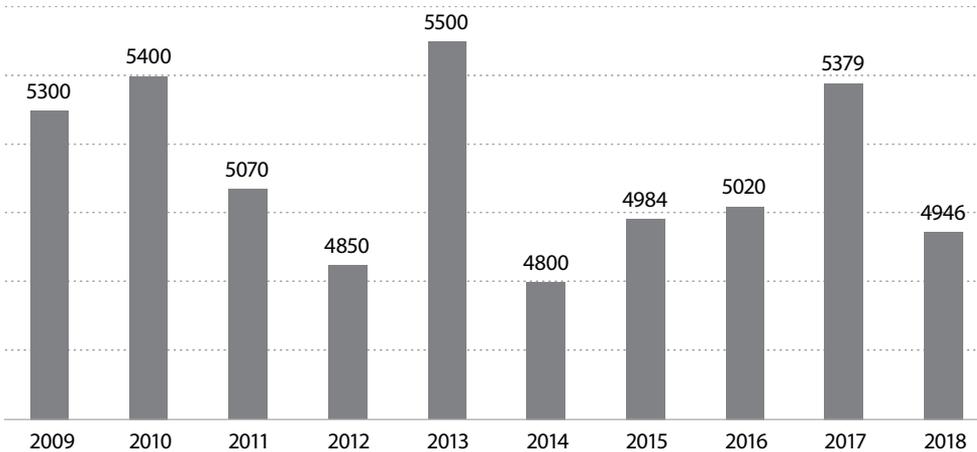
Тесная смычка бизнеса и геополитики особенно выпукло видна на примере компаний испанского военно-промышленного комплекса (ВПК).

Прекращение холодной войны и bipolarного ракетно-ядерного стратеги-

ческого противостояния дало возможность Испании радикально сократить численность своих вооруженных сил – с 312 тыс. человек в 1990 г. до 120 тыс. (находящихся на действительной военной службе) к началу 2019 г. [Ministerio de defensa, pp. 1–3]. Одновременно Министерство обороны и Генеральный штаб смогли сосредоточиться на качественной стороне дела: ощутило повысить уровень профессионализма и боевой подготовки личного состава, а также модернизировать и усилить ВПК, снабжающий армию, авиацию и флот многими современными видами техники и конкурентоспособных вооружений. По официальным данным, производственную номенклатуру ВПК обеспечивают порядка 600 промышленных компаний (в большинстве своем – малых и средних предприятий с числом занятых менее 250 человек) с совокупным оборотом продаж около 12 млрд евро, что составляет немногим более 1% ВВП Испании [La industria de Defensa 2020].

По состоянию на середину 2020 г. сердцевину испанского ВПК образуют

Рисунок 1. Выпуск военной продукции, млн евро
Figure 1. Production of military equipment, € millions



Источники: [TEDAE].

вали порядка 150 высокотехнологичных компаний, годовой объем продаж которых в последние 10 лет колебался в пределах от 4,8 до 5,5 млрд евро (см. рис. 1). Именно эти ведущие предприятия заняты выпуском наиболее востребованных на испанском и международном рынке систем вооружений.

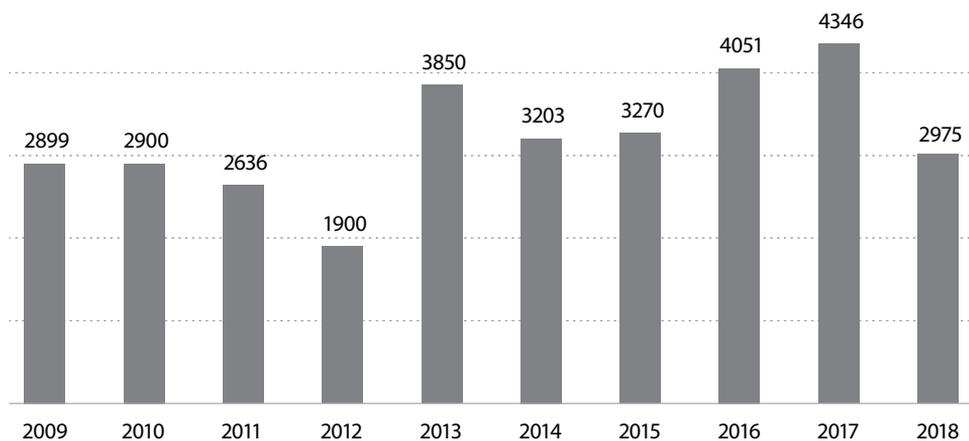
Характерная черта компаний-лидеров испанского ВПК – их сравнительно высокая степень интернационализации. При этом главным способом транснационализации военно-промышленных предприятий стало их глубокое структурное включение в международные производственные цепочки и четкая ориентированность на внешние потребительские рынки: доля экспорта в совокупных продажах компаний комплекса в последние 10 лет варьировалась от 45 до 81% (см. рис. 2).

Испанские вооружения (авиационная и космическая техника, танки и боевые машины пехоты, фрегаты и патрульные суда, средства связи, штурмовые винтовки и др.) поставляются как практически во все страны – чле-

ны НАТО (включая Италию, Германию, Францию), так и в государства, не входящие в Североатлантический Альянс (в т. ч. Австралию, Алжир, Ботсвану, Бразилию, Венесуэлу, Египет, Израиль, Индонезию, Иран, Колумбию, Малайзию, Марокко, Мексику, Оман, Пакистан, Перу, Саудовскую Аравию, Сингапур, Турцию, Швецию, Чили и т. д.). Всего в списке покупателей продукции испанского ВПК насчитывается более 60 стран всех континентов [Estadísticas españolas de exportación 2018, p. 8].

Можно привести и такой любопытный факт: в 2010 г. Испания (в лице ее флагманской кораблестроительной компании Navantia) остро конкурировала с Францией за поставку в Российскую Федерацию корабля-вертолетоносца. Причем, как отмечалось в международной прессе, испанский многоцелевой десантный вертолетоносец корабль-док Juan Carlos I ощутимо превосходил французское судно Mistral по водоизмещению (соответственно 27 и 22 тыс. т) и целому ряду тактико-технических характеристик и боевых показате-

Рисунок 2. Экспорт военной продукции, млн евро
Figure 2. Export of military equipment, € millions



Источники: [TEDAE].

телей [González 2010]. К огорчению испанских корабелов, российская сторона по геополитическим соображениям предпочла заключить сделку с Францией, что, в конечном счете, закончилось невыполнением Парижем взятых договорных обязательств.

Опыт конкуренции с Mistral лишний раз показал, насколько непросто испанским ТНК было пробиться на современный мировой рынок вооружений. Это особенно заметно в отношении дорогостоящей военно-морской техники. В последнее десятилетие компания Navantia знала как весомые коммерческие успехи, так и горькие неудачи. В числе первых – продажи боевых судов в Австралию, Индию, Норвегию, Турцию, государства арабского мира и страны Латинской Америки, а с другой – поражение весной 2020 г. в

ожесточенной конкурентной борьбе с итальянской фирмой Fincantieri за поставку в Соединенные Штаты ракетных фрегатов общей стоимостью свыше 5 млрд долларов [Segovia 2020].

По данным Стокгольмского международного института исследований проблем мира (СИПРИ), в 2015–2019 гг. Испания заняла седьмое место в списке крупнейших мировых экспортеров военной техники (3,1% глобального вывоза вооружений), опередив таких традиционно значимых продавцов оружия, как Израиль, Италия, Южная Корея, Нидерланды и Украина. При этом в указанный пятилетний период, по информации СИПРИ, ведущими импортерами испанской продукции были Австралия, Сингапур и Турция, на долю которых пришлось 57% совокупного экспорта (см. табл. 3).

Таблица 3. Топ-12 мировых экспортеров вооружений в 2015–2019 гг., %
Table 3. Top 12 World exporters of military equipment, 2015–2019, %

Страна-экспортер	Доля в мировом экспорте	Главные государства-импортеры, доля
США	36,0	Саудовская Аравия (25,0), Австралия (9,1), ОАЭ (6,4)
Россия	21,0	Индия (25,0), КНР (16,0), Алжир (14,0)
Франция	7,9	Египет (26,0), Катар (14,0), Индия (14,0)
Германия	5,8	Южная Корея (18,0), Греция (10,0), Алжир (8,1)
Китай	5,5	Пакистан (35,0), Бангладеш (20,0), Алжир (9,9)
Великобритания	3,7	Саудовская Аравия (41,0), Оман (14,0), США (9,1)
Испания	3,1	Австралия (33,0), Сингапур (13,0), Турция (11,0)
Израиль	3,0	Индия (45,0), Азербайджан (17,0), Вьетнам (8,5)
Италия	2,1	Турция (20,0), Пакистан (7,5), Саудовская Аравия (7,2)
Южная Корея	2,1	Великобритания (17,0), Ирак (14,0), Индонезия (13,0)
Нидерланды	1,9	Индонезия (17,0), США (14,0), Иордания (13,0)
Украина	1,0	Китай (31,0), Россия (20,0), Таиланд (17,0)

Источник: [SIPRI 2020].

Разумеется, чисто арифметически предприятия испанского ВПК занимают сравнительно скромное место в национальной экономике и внешней торговле. На их долю приходится порядка 6% продукции обрабатывающей промышленности и от 2 до 4% общего экспорта. Но нельзя не видеть качественную сторону дела. И здесь деятельность предприятий испанского ВПК характеризуется рядом крайне важных черт.

Во-первых, это высокоэффективные предприятия, на которых производительность труда в 3,4 раза превышает средний показатель национальной экономики. Во-вторых, именно в данной сфере отмечен максимально высокий уровень инвестиций в НИОКР (11% от совокупного объема продаж) и производится значительное количество инноваций, впоследствии используемых в самых разных отраслях промышленности и сельского хозяйства как в самой Испании, так и за рубежом [La industria de Defensa 2020]. И, в-третьих, компании ВПК играют заметную роль в обеспечении национальной безопасности в самом широком смысле слова. Недавний тому пример – их активное участие (в русле агрегированных усилий Министерства обороны и Министерства здравоохранения) в производстве необходимого медицинского оборудования для борьбы с пандемией COVID-19 [Todos juntos contra el COVID-19 2020].

Со всех точек зрения, ведущие компании ВПК – перспективный отряд испанского транснационального бизнеса, поскольку с ними в значительной мере связаны высокотехнологичные производства, которые (в силу объективных внутренних и внешних факторов) будут во все большей степени определять магистральные направления развития экономики Испании и тренды ее дальнейшей интернационализации.

Эффект COVID-19: новые вызовы

Испания, наряду с рядом латиноамериканских государств (именно тех, где наиболее активно действуют ее ТНК), устойчиво фигурирует в группе стран, максимально пострадавших от эффектов эпидемии коронавируса. В разгар пандемии Испания вошла в первую десятку государств мира по количеству установленных инфицированных граждан и в первую десятку – по совокупному числу умерших. Динамика распространения COVID-19 отражена на рисунке 3. В период с 1 апреля по 1 ноября 2020 г. количество зараженных выросло почти в 11 раз, умерших – в 4,4 раза.

Можно констатировать без малейшего преувеличения, что эпидемия COVID-19 оказала, по существу, тотальное воздействие на испанское государство, затронув не только область национального здравоохранения, но и все ключевые сферы общественной, политической и экономической жизни. В гравитационном поле коронакризиса оказались международные связи Испании, его влияние в полной мере испытал на себе и транснациональный бизнес, поскольку радикально изменились условия его деятельности как внутри страны, так и за рубежом [Яковлев 2020].

В условиях пандемии в сложнейшей ситуации оказались все ведущие отрасли испанской экономики, являющиеся главными драйверами хозяйственного роста: обрабатывающая промышленность, строительство, туризм, транспорт. Как следствие – в 2020 г. местные и иностранные эксперты прогнозировали обвальное снижение испанского ВВП. Конкретные цифры экономического провала разнились, но аналитики дружно сходились на том, что глубина падения намного превзойдет пока-

затели кризисных 2008–2013 гг. Правда, высказывалась робкая надежда, что при благоприятном стечении обстоятельств (маловероятном сопряжении позитивных внутренних и внешних факторов) в 2021 г. испанскую экономику может ожидать отскок (см. рис. 3).

Вполне понятно, что противодействию распространению пандемии COVID-19 и борьбе с ее санитарными и социально-экономическими последствиями заняли центральное место в деятельности как исполнительной, так и законодательной ветвей власти испанского государства. Для целей нашего исследования наибольший интерес представляет решение правительства о модернизации промышленного сектора национальной экономики на базе цифровизации и освоения новых моделей ведения бизнеса. Как подчеркнула

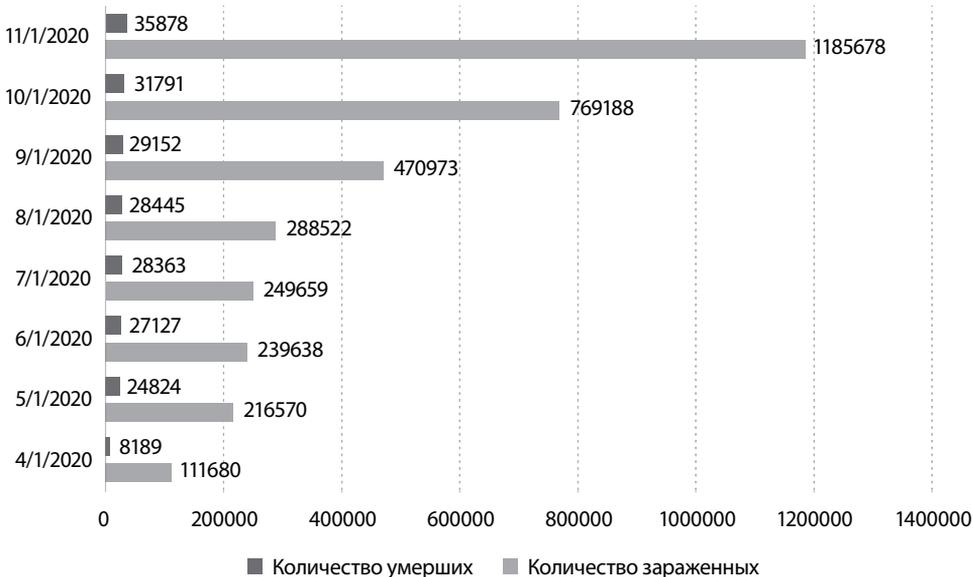
министр промышленности Рейес Марото, правительствобрало курс на «реиндустриализацию и повышение конкурентоспособности испанских компаний», делало акцент на опережающее развитие сферы НИОКР и индустрии 4.0: Big Data, Интернета вещей, 3D-печати, робототехники и биотехнологии [El Gobierno aprueba el Fondo COVID-19 2020].

Таким образом, политическое руководство, определяя направления антикризисной политики, предприняло попытку совместить усилия по преодолению последствий эпидемии с курсом на корректировку стратегии экономического развития, оптимизацию модели роста и обновление национальных производственных структур.

Изменившиеся обстоятельства бросали новые вызовы транснационально-

Рисунок 3. Количество зараженных и умерших от пандемии COVID-19 в Испании в 2020 г.

Figure 3. Number of infected and died from COVID-19 pandemic in Spain in 2020



Источники: [TEDAE].

му бизнесу, которому пришлось, с одной стороны, брать в расчет корректировку правительственной стратегии роста, а с другой – учитывать перемены, происходившие в тех странах, где действовали испанские ТНК.

Примером транснациональной компании, буквально на ходу перестраивающей свою работу, может служить Inditex – одна из самых успешных испанских корпораций на глобальных рынках. В разгар коронавируса она была вынуждена закрыть 88% своих магазинов по всему миру, но, резко расширив онлайн-услуги (в апреле они выросли на 95%), сумела сдержать катастрофическое падение объема продаж, хотя по итогам I квартала 2020 г. оно было более чем чувствительным – 44% по сравнению с аналогичными показателями предыдущего периода [Inditex 1Q20 Sales Drop Limited 2020].

Факты говорят о том, что на ближайшую перспективу бизнес-стратегия Inditex будет характеризоваться тремя ключевыми элементами:

повсеместным внедрением цифровизации и дальнейшим опережающим

наращиванием продаж онлайн, доля которых в общем товарообороте в 2022 г. должна превысить 25% (по итогам 2019 г. она едва составляла 14%); этот маркетинговый ход заслужил наименование «магазин идет на дом» и получил повсеместное распространение;

сокращение в течение двух лет количества принадлежащих Inditex по всему миру торговых точек с нынешних 7,3 тыс. до 6,2 тыс., или на 15%; это решение разворачивает на 180°, казалось бы, укоренившуюся тенденцию к постоянному увеличению фирменных магазинов всемирно известной испанской ТНК;

вместе с тем предусматривается создание крупных («интегральных») торговых точек и формирование так называемых *мультибрендовых бутиков*, атмосфера и ассортимент которых расширяют для будущих клиентов возможности выбора.

По мнению авторов редакционной статьи в органе деловых кругов Испании газете *Cinco Días*, подобного рода маркетинговые новации будут взяты

Рисунок 4. Динамика ВВП Испании (%)
Figure 4. Dynamics of Spanish GDP (%)



Источники: [European Commission 2020, p. 23].

на вооружение не только другими испанскими транснациональными корпорациями, но и их зарубежными конкурентами, занятыми в сфере коммерческих услуг, и по окончании пандемии коронавируса, весьма вероятно, на долгие годы определяют магистральные направления развития международного ритейла [Inditex muestra el camino 2020].

В трудном положении оказались испанские энергетические компании, а также ТНК, занятые за рубежом инжинирингом и строительством. Многие из них столкнулись с обвальным сокращением деловой активности и резким падением спроса на свои услуги в связи с ухудшением финансового положения большинства принимающих государств. Например, в конце сентября 2020 г. аргентинские власти объявили о расторжении двух контрактов стоимостью почти 2,5 млрд долл. с испанской ТНК Copasa (одной из участниц проекта «Мекка – Медина») на строительство и последующую эксплуатацию шоссейных дорог общей протяженностью свыше 460 км [Mesones (1) 2020]. Для Copasa, не самой большой строительной компании, этот шаг официального Буэнос-Айреса явился тяжелым ударом.

Паллиативным выходом из создавшегося положения призвана стать коррекция корпоративной стратегии, выработанная испанским бизнесом, в частности в Латинской Америке. В этом регионе, представляющем для Испании не только экономический, но и приоритетный геополитический интерес, постковидная корпоративная стратегия в большинстве случаев свелась к следующим двум принципиальным моментам.

Во-первых, концентрация предпринимательских усилий и инвестиционных ресурсов в ограниченной группе крупнейших и наиболее экономически

развитых стран, прежде всего в Бразилии, Мексике, Колумбии и Чили. В частности, Telefónica приняла стратегическое решение превратить Бразилию в уникальный центр (региональный *hub*) своего бизнеса, распродав большинство остальных латиноамериканских активов. В других государствах региона испанские корпорации либо заняли откровенно выжидательную позицию, рассчитывая на возможное оживление экономики в обозримом будущем (как, например, в Аргентине, Панаме, Перу), либо фактически полностью свернули свое присутствие (Венесуэла, некоторые центральноамериканские и карибские республики). Впрочем, отдельные авторитетные эксперты, включая Амадора Айору – главного редактора ведущей деловой газеты El Economista, считают такую линию всего лишь временным «тактическим отступлением», перегруппировкой сил, вслед за которой начнется новое широкое наступление испанских ТНК в Латинской Америке [Ayora 2020].

Во-вторых, повышенное внимание к строительству наиболее востребованных в настоящее время объектов, например, больниц и других медицинских учреждений. В данном случае в очевидном выигрыше оказались те ТНК, которые уже имели такой производственный опыт, к тому же, зачастую, на максимально выгодных контрактных условиях «Строительство, эксплуатация и передача» (BOT – *Build, Operate & Transfer*). Удачным примером может служить компания Grupo Sanjose, построившая «под ключ» госпитали в США и латиноамериканских странах: Аргентине, Мексике, Панаме, Парагвае, Перу, Чили. Знаковым явилось открытие в Чили президентом страны Себастьяном Пиньерой 23 марта 2020 г. больницы Hospital Provincial de Ovalle на 219оек площадью около 41 тыс. м². Излишне говорить, что введение в строй в самый

разгар пандемии этого крупного медицинского объекта в области Кокимбо в центральной части страны было более чем кстати [Urdiales 2020].

Логическим следствием пандемии явились отраслевые подвижки в лагере испанского транснационального бизнеса, прежде всего повышение роли фармацевтических компаний. Следует подчеркнуть, что этот сектор испанской экономики традиционно состоял из сравнительно многочисленных, но преимущественно малых и средних предприятий, большинство из которых занималось импортом и распространением на местном рынке иностранных лекарственных препаратов. Однако в последние годы заметно возрос интерес фармацевтических компаний к собственному производству и экспорту медикаментов и медицинского оборудования, а также к различным формам международной деловой кооперации. Такого рода факты говорят о том, что эффект коронавируса COVID-19 придаст дополнительный импульс этому процессу, укрепит курс на транснационализацию испанского фармацевтического бизнеса [Últimas noticias].

Лидером фармацевтической отрасли Испании является основанная как лаборатория для медицинских анализов в 1909 г. Grupo Grifols, сегодня представляющая собой вертикально интегрированную мощную транснациональную компанию с годовым оборотом продаж свыше 4 млрд евро. Начав международную экспансию в 1988 г. с открытия представительства в Португалии, Grifols на сегодняшний день располагает широкой сетью филиалов в 24 странах мира, включая США, Швейцарию, Великобританию, Австралию, Индию, Гонконг и целый ряд государств Латинской Америки. В июле 2020 г. Grupo Grifols приобрела крупную южнокорейскую группу GC Pharma, располагающую привлекательны-

ми научно-исследовательскими и производственными активами в США и Канаде [Grifols 2020]. Указанная сделка, подчеркивают эксперты, еще больше укрепит позиции Grifols на международном рынке медикаментов и медицинского оборудования.

Неизбежная активизация фармацевтических компаний в ответ на вызовы пандемии коронавируса – крайне важный перелом трендов в структуре испанского транснационального бизнеса прежде всего потому, что речь идет о высокотехнологичных предприятиях, прочно «завязанных» на инновации и научно-исследовательские разработки, участвующих в глобальных цепочках добавленной стоимости, глубоко интегрированных в мировую экономику. С этой точки зрения выход Испании из коронакризиса, при всех огромных количественных издержках и потерях, может сопровождаться и отдельными позитивными качественными сдвигами.

В данной связи весьма характерны выводы испанских аналитиков, усмотревших в повышении значимости фармацевтических предприятий своего рода «смену вех» в сравнительно недолгой истории транснационального бизнеса Испании, а именно: на место «эпохи средневековья», в которую абсолютными лидерами внешнеэкономической экспансии были строительные корпорации, приходит «эпоха модерна», отмеченная возрастающей ролью высокотехнологичных ТНК [García (1) 2020]. Время покажет, насколько точной является эта экспертная оценка.

«После коронавируса все будет не так, как прежде», – такой, наверное, была самая часто произносимая фраза в Испании в разгар эпидемии COVID-19. Действительно, вызванный пандемией шок был настолько силь-

ным, а его последствия столь масштабными, что и в политическом истеблишменте, и в обществе в целом утвердилось мнение о глубоких и неизбежных переменах. Не мог остаться в стороне и испанский транснациональный бизнес. Понеся в период эпидемии неизбежные финансовые потери, утратив часть зарубежных рынков, ТНК встали на путь приспособления к происходящим трансформациям, продемонстрировали значительную зрелость стратегического планирования, готовность (и способность) демпфировать возникающие риски и отвечать на новые вызовы.

Список литературы

- Кузнецов А.В. (2018) Феномен испанских прямых инвестиций за рубежом // Кузнецов А.В. (ред.) Современная Испания: проблемы и решения. М.: ИМЭМО РАН. С. 21–27.
- Никюлин К.А. (2020) Торгово-экономическое партнерство Испании и Латинской Америки // Современная Европа. № 3. С. 170–180. DOI: 10.15211/soveurope32020170180
- Яковлев П.П. (2011) Внешняя политика Испании и формирование многополярного мира // Латинская Америка. № 10. С. 17–33 // https://www.elibrary.ru/download/elibrary_16897749_66632821.pdf, дата обращения 30.11.2020.
- Яковлев П.П. (2016) Иbero-Американское сообщество наций в формирующемся миропорядке // Латинская Америка. № 8. С. 43–57 // https://www.elibrary.ru/download/elibrary_26623506_65703103.pdf, дата обращения 30.11.2020.
- Яковлев П.П. (2018) Испания в глобальной экономике: внешние факторы внутренних трансформаций // Кузнецов А.В. (ред.) Современная Испания: проблемы и решения. М.: ИМЭМО РАН. С. 13–15.
- Яковлев П.П. (2020) Испания в «красной зоне». Политическая перезагрузка в условиях пандемии // Свободная мысль. № 4. С. 89–104 // <https://cyberleninka.ru/article/n/ispaniya-v-krasnoy-zone-politicheskaya-perezagruzka-v-usloviyah-pandemii/viewer>, дата обращения 30.11.2020.
- ACS. Líder global en infraestructuras // <https://www.grupoacs.com/conozca-ac/s/nuestra-historia/>, дата обращения 24.09.2020.
- AiIB. Non-Regional Members // <https://www.aiib.org/en/about-aiib/governance/members-of-bank/index.html>, дата обращения 29.09.2020.
- Ayora A. (2020) Las multinacionales españolas cambian de estrategia en América Latina // El Economista, Mayo 29, 2020 // <https://www.economista.es/especial-america/noticias/10567152/05/20/Las-multinacionales-espanolas-cambian-de-estrategia-en-America-Latina-.html>, дата обращения 30.11.2020.
- Bueno S. (2020) Técnicas Reunidas. primera ingeniería española y 15ª a nivel mundial por facturación en el exterior // El Economista, Mayo 29, 2020 // <https://www.economista.es/especial-america/noticias/10569208/05/20/Tecnicas-Reunidas-primera-ingenieria-espanola-y-15-a-nivel-mundial-por-facturacion-en-el-exterior.html>, дата обращения 30.11.2020.
- ECDC (2020). European Centre for Disease Prevention and Control. COVID-19 Situation Dashboard // <https://qap.ecdc.europa.eu/public/extensions/COVID-19/COVID-19.html#country-comparison-tab>, дата обращения 01.10.2020.
- El “AVE del desierto” hace su primera peregrinación a la Meca (2019) // Republica, Agosto 9, 2019 // <https://www.republica.com/2019/08/09/ave-del-desierto-peregrinacion-meca/>, дата обращения 14.09.2020.
- El Gobierno aprueba el Fondo COVID-19 de 16.000 millones de eu-

ros para las comunidades autónomas (2020) // El Gobierno de España, Junio 16, 2020 // <https://www.lamoncloa.gob.es/consejodeministros/resumenes/Paginas/2020/160620-cministros.aspx>, дата обращения 10.09.2020.

Ennore Terminal // Adani Corporate House // <https://www.adaniports.com/Ports-and-Terminals/Ennore-Terminal>, дата обращения 18.10.2020.

ENRs 2020 Top 250 International Contractors (2020) // Engineering News-Record // <https://www.enr.com/toplists/2020-Top-250-International-Contractors-Preview>, дата обращения 30.11.2020.

Esp500 (2019). Ranking: Las empresas más importantes de España, Madrid.

Estadísticas españolas de exportación de material de defensa y de doble uso 2017 (2018), Madrid: Secretaría de Estado de Comercio.

European Commission (2020). European Economic Forecast. Summer 2020 (Interim), Luxemburg: Publications Office of the European Union.

García C.S. (1) (2020) El sector de la salud nunca tuvo tanto peso en la bolsa española // El Economista, Septiembre 12, 2020 // <https://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/10765365/09/20/El-sector-de-la-salud-nunca-tuvo-tanto-peso-en-la-bolsa-espanola.html>, дата обращения 10.09.2020.

García N. (2) (2020) OHL. Más de 40 años construyendo infraestructuras al otro lado del Atlántico // El Economista, Mayo 29, 2020 // <https://www.eleconomista.es/especial-america/noticias/10566681/05/20/OHL-mas-de-40-anos-construyendo-infraestructuras-al-otro-lado-del-Atlantico.html>, дата обращения 30.11.2020.

González M. (2010) Madrid y París compiten para vender su primer buque de Guerra a Rusia // El País, Marzo 1, 2010 // https://elpais.com/diario/2010/03/01/espana/1267398015_850215.html, дата обращения 30.11.2020.

Grifols (2020) // <https://www.grifols.com/es/history>, дата обращения 27.09.2020.

ICEX (2020). Directorio de empresas españolas establecidas en Rusia // <https://www.icex.es/icex/es/n>, дата обращения 19.10.2020.

Inditex 1Q20 Sales Drop Limited to 44% Despite up to 88% of Stores Closed (2020) // Inditex, June 10, 2020 // <https://www.inditex.com/en/article?articleId=648065&title=Inditex+1Q20+sales+drop+limited+to+44%25+despite+up+to+88%25+of+stores+closed>, дата обращения 30.11.2020.

Inditex muestra el camino para la era posterior al coronavirus (2020) // Cinco Días, Junio 11, 2020 // https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/06/10/opinion/1591807990_516167.html, дата обращения 30.11.2020.

INE (2018). Estadística de filiales de empresas españolas en el exterior // https://ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736162975&menu=ultiDatos&idp=1254735576550, дата обращения 28.09.2020.

La industria de Defensa. un sector estratégico a la espera de un pacto de Estado que no llega (2020) // El Economista, Abril 28, 2020 // <https://www.eleconomista.es/defensa/noticias/10501996/04/20/La-industria-de-Defensa-un-sector-estrategico-a-la-espera-de-un-pacto-de-Estado-que-no-llega.html>, дата обращения 30.11.2020.

Mesones J. (1) (2020) Argentina rescinde a la gallega Copasa dos contratos de carreteras de 2.100 millones // El Economista, Septiembre 29, 2020 // <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/10796116/09/20/Argentina-rescinde-a-la-gallega-Copasa-dos-contratos-de-carreteras-de-2100-millones.html>, дата обращения 30.11.2020.

Mesones J. (2) (2020) Las constructoras españolas ya copan un tercio del negocio

en América // *El Economista*, Septiembre 4, 2020 // <https://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/10753243/09/20/Las-constructoras-espanolas-ya-compan-un-tercio-del-negocio-en-America.html>, дата обращения 30.11.2020.

Ministerio de defensa. Estadística de personal militar de carrera (2019), Madrid: Publicaciones de defensa.

OHL (2020) // <https://www.ohl.es/informacion-corporativa/plus100-annos-construyendo-historia/>, дата обращения 12.09.2020.

Qué grandes empresas españolas están presentes en China? (2019) // *El Diario*, Junio 7, 2019 // https://www.eldiario.es/economia/grandes-empresas-espanolas-presentes-china_1_1520683.html, дата обращения 30.11.2020.

Segovia C. (2020) EEUU descarta a Navantia y elige a la italiana Fincantieri para su contrato de diez fragatas por 5.000 millones // *El Mundo*, Mayo 1, 2020 // <https://www.elmundo.es/economia/2020/05/01/5eac6956fc6c83ba158b4597.html>, дата обращения 30.11.2020.

SIPRI Fact Sheet (2020). Trends in International Arms Transfers, 2019. March 2020 // https://sipri.org/sites/default/files/2020-03/fs_2003_at_2019.pdf, дата обращения 24.08.2020.

TEDAE. Asociación Española de Tecnologías de Defensa, Aeronáutica y Espacio // <http://www.tedae.org>, дата обращения 13.08.2020.

Todos juntos contra el COVID-19 (2020) // *Revista Española de Defensa*.

Abril 2020. Número 371, pp. 6–9 // <https://www.defensa.gob.es/Galerias/gabinete/red/2020/04/RED-371.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Últimas noticias de la Industria Farmacéutica // *El Economista* // <https://empresite.economista.es/Actividad/INDUSTRIA-FARMACEUTICA/>, дата обращения 30.11.2020.

UNCTAD (2011). World Investment Report 2011, New York-Geneva: United Nations.

UNCTAD (2020). World Investment Report 2020, Geneva: United Nations.

Urdiales G. (2020) Grupo San José: referente internacional en la construcción de grandes hospitales y proyectos singulares // *El Economista*, Mayo 29, 2020 // <https://www.economista.es/especial-america/noticias/10569163/05/20/Sanjose-referente-internacional-en-la-construccion-de-grandes-hospitales-y-proyectos-singulares.html>, дата обращения 30.11.2020.

Vélez A., Piñero M. (2020) El AVE a La Meca. la obra emblemática de la Marca España que ha llevado al rey emérito ante la Fiscalía del Supremo // *El Diario*, Junio 13, 2020 // https://www.eldiario.es/economia/ave-marca-espana-fiscalia-supremo_1_6016305.html, дата обращения 20.07.2020.

Yákovlev P.P. (2020) Rusia – España: las relaciones económico-comerciales // *Iberoamérica*, no 3, pp. 194–215. DOI: 10.37656/s20768400-2020-3-09

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-8

Spanish Transnational Business: Economics and Geopolitics

Petr P. YAKOVLEV

DSc in Economics, Head, Center for Iberian Studies
Institute of Latin America of the Russian Academy of Sciences (ILA RAN), 110035,
B. Ordynka St., 21/16, Moscow, Russian Federation;
Chief Researcher, Department of Europe and America
Institute of Scientific Information for Social Sciences of the Russian Academy of
Sciences (INION RAN), 117997, Nakhimovskij Av., 51/21, Moscow, Russian Federation
E-mail: petrp.yakovlev@yandex.ru
ORCID: 0000-0003-0751-8278

CITATION: Yakovlev P.P. (2020) Spanish Transnational Business: Economics and Geopolitics. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 138-160 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-8

Received: 01.10.2020.

ABSTRACT. *The article shows that the one of key factors of the socio-economic development of Spain in the post-Franco period was the true corporate revolution – the folding of a large group of companies whose production activities have crossed national borders and become international. The process of internationalization of Spanish business covered various sectors of the economy, including the military-industrial complex, and had an impact on the geopolitical situation of the Spanish state, its foreign policy. In addition, according to the author, the strengthening of the position of transnational business largely ensured Spain's exit from the crisis of 2008-2009 and helped to overcome its severe effects. It was the increased and focused activity of local enterprises (industrial, engineering and construction companies) in foreign markets that largely compensated for the failures of domestic consumer demand, supported the level of production and ensured acceptable profitability of business activities. In general, Spanish companies, despite periodic crises, have benefited greatly from the process of globalization, have been able to adapt themselves to the in-*

ternational trade and economic order that prevailed at the beginning of the 21st century and have obtained profits from the existing rules of the game. Therefore, the factors of destabilization of the world economy and deglobalization were an unpleasant surprise for Spanish transnational corporations. First of all, we have in mind the turbulent processes in international markets, the UK's exit from the European Union, the protectionist foreign economic course of the Trump administration, and, of course, the negative consequences of the coronavirus pandemic.

KEY WORDS: *Spain, economic modernization, transnational business, construction corporations, military-industrial complex, coronacrisis effects*

References

ACS. Líder global en infraestructuras. Available at: <https://www.grupoacs.com/conozca-ac/s/nuestra-historia/>, accessed 24.09.2020.

AIIB. Non-Regional Members. Available at: <https://www.aiib.org/en/about-aiib/governance/members-of-bank/index.html>, accessed 29.09.2020.

Ayora A. (2020) Las multinacionales españolas cambian de estrategia en América Latina. *El Economista*, Mayo 29, 2020. Available at: <https://www.economista.es/especial-america/noticias/10567152/05/20/Las-multinacionales-espanolas-cambian-de-estrategia-en-America-Latina-.html>, accessed 30.11.2020.

Bueno S. (2020) Técnicas Reunidas. primera ingeniería española y 15º a nivel mundial por facturación en el exterior. *El Economista*, Mayo 29, 2020. Available at: <https://www.economista.es/especial-america/noticias/10569208/05/20/Tecnicas-Reunidas-primera-ingenieria-espanola-y-15-a-nivel-mundial-por-facturacion-en-el-exterior.html>, accessed 30.11.2020.

ECDP (2020). European Centre for Disease Prevention and Control. COVID-19 Situation Dashboard. Available at: <https://qap.ecdc.europa.eu/public/extensions/COVID-19/COVID-19.html#country-comparison-tab>, accessed 01.10.2020.

El "AVE del desierto" hace su primera peregrinación a la Meca (2019). *República*, Agosto 9, 2019. Available at: <https://www.republica.com/2019/08/09/ave-del-desierto-peregrinacion-meca/>, accessed 14.09.2020.

El Gobierno aprueba el Fondo COVID-19 de 16.000 millones de euros para las comunidades autónomas (2020). *El Gobierno de España*, Junio 16, 2020. Available at: <https://www.lamoncloa.gob.es/consejodeministros/resumenes/Paginas/2020/160620-cministros.aspx>, accessed 10.09.2020.

Ennore Terminal. *Adani Corporate House*. Available at: <https://www.adaniports.com/Ports-and-Terminals/Ennore-Terminal>, accessed 18.10.2020.

ENR's 2020 Top 250 International Contractors (2020). *Engineering News-Record*. Available at: <https://www.enr.com/toplists/2020-Top-250-International-Contractors-Preview>, accessed 30.11.2020.

Esp500 (2019). Ranking: Las empresas más importantes de España, Madrid.

Estadísticas españolas de exportación de material de defensa y de doble uso 2017 (2018), Madrid: Secretaría de Estado de Comercio.

European Commission (2020). European Economic Forecast. Summer 2020 (Interim), Luxemburg: Publications Office of the European Union.

García C.S. (1) (2020) El sector de la salud nunca tuvo tanto peso en la bolsa española. *El Economista*, Septiembre 12, 2020. Available at: <https://www.economista.es/mercados-cotizaciones/noticias/10765365/09/20/El-sector-de-la-salud-nunca-tuvo-tanto-peso-en-la-bolsa-espanola.html>, accessed 10.09.2020.

García N. (2) (2020) OHL. Más de 40 años construyendo infraestructuras al otro lado del Atlántico. *El Economista*, Mayo 29, 2020. Available at: <https://www.economista.es/especial-america/noticias/10566681/05/20/OHL-mas-de-40-anos-construyendo-infraestructuras-al-otro-lado-del-Atlantico.html>, accessed 30.11.2020.

González M. (2010) Madrid y París compiten para vender su primer buque de Guerra a Rusia. *El País*, Marzo 1, 2010. Available at: https://elpais.com/diario/2010/03/01/espana/1267398015_850215.html, accessed 30.11.2020.

Grifols (2020). Available at: <https://www.grifols.com/es/history>, accessed 27.09.2020.

ICEX (2020). Directorio de empresas españolas establecidas en Rusia. Available at: <https://www.icex.es/icex/es/n>, accessed 19.10.2020.

Inditex 1Q20 Sales Drop Limited to 44% Despite up to 88% of Stores Closed (2020). *Inditex*, June 10, 2020. Available at: <https://www.inditex.com/en/article?articleId=648065&title=Inditex+1Q20+sales+drop+limited+to+44%25+de>

spite+up+to+88%25+of+stores+closed, accessed 30.11.2020.

Inditex muestra el camino para la era posterior al coronavirus (2020). *Cinco Días*, Junio 11, 2020. Available at: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/06/10/opinion/1591807990_516167.html, accessed 30.11.2020.

INE (2018). Estadística de filiales de empresas españolas en el exterior. Available at: https://ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736162975&menu=ultiDatos&tidp=1254735576550, accessed 28.09.2020.

Kuznetsov A.V. (2018) The Phenomenon of Spanish Direct Investment Abroad. *Contemporary Spain: Problems and Solutions* (ed. Kuznetsov A.V.), Moscow: IMEMORAN, pp. 21–27 (in Russian).

La industria de Defensa. un sector estratégico a la espera de un pacto de Estado que no llega (2020). *El Economista*, Abril 28, 2020. Available at: <https://www.economista.es/defensa/noticias/10501996/04/20/La-industria-de-Defensa-un-sector-estrategico-a-la-espera-de-un-pacto-de-Estado-que-no-llega.html>, accessed 30.11.2020.

Mesones J. (1) (2020) Argentina rescinde a la gallega Copasa dos contratos de carreteras de 2.100 millones. *El Economista*, Septiembre 29, 2020. Available at: <https://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/10796116/09/20/Argentina-rescinde-a-la-gallega-Copasa-dos-contratos-de-carreteras-de-2100-millones.html>, accessed 30.11.2020.

Mesones J. (2) (2020) Las constructoras españolas ya copan un tercio del negocio en América. *El Economista*, Septiembre 4, 2020. Available at: <https://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/10753243/09/20/Las-constructoras-espanolas-ya-copan-un-tercio-del-negocio-en-America.html>, accessed 30.11.2020.

Ministerio de defensa. *Estadística de personal militar de carrera* (2019), Madrid: Publicaciones de defensa.

Nikulin K.A. (2020) Trade and Economic Partnership between Spain and Latin America. *Contemporary Europe*, no 3, pp. 170–180 (in Russian). DOI: 10.15211/soveurope32020170180

OHL (2020). Available at: <https://www.ohl.es/informacion-corporativa/plus100-annos-construyendo-historia/>, accessed 12.09.2020.

Qué grandes empresas españolas están presentes en China? (2019). *El Diario*, Junio 7, 2019. Available at: https://www.eldiario.es/economia/grandes-empresas-espanolas-presentes-china_1_1520683.html, accessed 30.11.2020.

Segovia C. (2020) EEUU descarta a Navantia y elige a la italiana Fincantieri para su contrato de diez fragatas por 5.000 millones. *El Mundo*, Mayo 1, 2020. Available at: <https://www.elmundo.es/economia/2020/05/01/5eac6956fc6c83ba158b4597.html>, accessed 30.11.2020.

SIPRI Fact Sheet (2020). Trends in International Arms Transfers, 2019. March 2020. Available at: https://sipri.org/sites/default/files/2020-03/fs_2003_at_2019.pdf, accessed 24.08.2020.

TEDAE. Asociación Española de Tecnologías de Defensa, Aeronáutica y Espacio. Available at: <http://www.tedae.org>, accessed 13.08.2020.

Todos juntos contra el COVID-19 (2020). *Revista Española de Defensa*. Abril 2020. Número 371, pp. 6–9. Available at: <https://www.defensa.gob.es/Galerias/gabinete/red/2020/04/RED-371.pdf>, accessed 30.11.2020.

Últimas noticias de la Industria Farmacéutica. *El Economista*. Available at: <https://empresite.economista.es/Actividad/INDUSTRIA-FARMACEUTICA/>, accessed 30.11.2020.

UNCTAD (2011). World Investment Report 2011, New York-Geneva: United Nations.

UNCTAD (2020). World Investment Report 2020, Geneva: United Nations.

Urdiales G. (2020) Grupo Sanjosé: referente internacional en la construcción de grandes hospitales y proyectos singulares. *El Economista*, Mayo 29, 2020. Available at: <https://www.economista.es/especial-america/noticias/10569163/05/20/Sanjose-referente-internacional-en-la-construccion-de-grandes-hospitales-y-proyectos-singulares.html>, accessed 30.11.2020.

Vélez A., Piñero M. (2020) El AVE a La Meca. la obra emblemática de la Marca España que ha llevado al rey emérito ante la Fiscalía del Supremo. *El Diario*, Junio 13, 2020. Available at: https://www.eldiario.es/economia/ave-marca-espana-fiscalia-supremo_1_6016305.html, accessed 20.07.2020.

Yakovlev P.P. (2011) Spanish Foreign Policy and the Formation of a Multipolar World. *Latinskaya Amerika*, no 10, pp. 17–33. Available at: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_16897749_66632821.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Yakovlev P.P. (2016) Ibero-American Community of Nations in the Emerging World Order. *Latinskaya Amerika*, no 8, pp. 43–57. Available at: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_26623506_65703103.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Yakovlev P.P. (2018) Spain in the Global Economy: External Factors of Internal Transformations. *Contemporary Spain: Problems and Solutions* (ed. Kuznetsov A.V.), Moscow: IMEMO RAN, pp. pp. 13–15 (in Russian).

Yakovlev P.P. (2020) Rusia – España: las relaciones económico-comerciales. *Iberoamérica*, no 3, pp. 194–215. DOI: 10.37656/s20768400-2020-3-09

Yakovlev P.P. (2020) Spain Is in the “Red Zone”. Political Reset in the Face of a Pandemic. *Svobodnaya mysl'*, no 4, pp. 89–104. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispaniya-v-krasnoy-zone-politicheskaya-perezagruzka-v-usloviyah-pandemii/viewer>, accessed 30.11.2020 (in Russian).