

П.П.Яковлев

Испания в системе глобальных координат

2011 г. объявлен годом Испании в России и России в Испании. Это — удобный повод внимательнее приглядеться к роли испанского государства в современных международных отношениях, рассмотреть стратегическую деятельность Мадрида на мировой арене. В настоящей статье анализируется политика Мадрида по ряду ключевых вопросов глобальной политики: национальная безопасность государств, международные конфликты, экспансия транснационального капитала.

Ключевые слова: Испания, безопасность, миротворчество, экономическая дипломатия, кризис, Латинская Америка.

В ноябре прошлого года исполнилось 35 лет со дня смерти диктатора Ф.Франко и начала процесса демократических преобразований, кардинальным образом изменивших Испанию, ее социально-экономический строй и политическое устройство. Страна не осталась заложницей франкистского наследия. Либерально-демократическая трансформация раскрепостила политическую жизнь. Не стала исключением и область внешних связей. *Внешинополитический курс, опирающийся на заметно возросшие внутренние ресурсы, приобрел новые черты, направления и смыслы.* Мадрид вышел из дипломатической тени, преодолел международную ограниченность франкистских лет, занял достойное место в системе европейских и мировых торгово-экономических, финансовых и политических отношений. Глубокие перемены, произошедшие в постфранкистский период, трансформировали и ощутимо усложнили структуру стратегических интересов испанского государства, увеличили масштабы и расширили географию его конкретных политико-дипломатических действий на мировой арене.

В XXI в. основное *проблемное поле* испанской внешней политики образуют вопросы, связанные с обеспечением национальной безопасности, участием в урегулировании международных конфликтов, проведением миротворческих операций, усилением экономической составляющей дипломатической деятельности, участием в формировании механизмов нового мирового регулирования. На всех этих направлениях были отмечены признаки сущностных политических поворотов и новаций.

Петр Павлович Яковлев — доктор экономических наук, директор Центра иберийских исследований ИЛА РАН (petrp.yakovlev@gmail.com).

НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ БЕЗОПАСНОСТИ

За годы демократии в Испании сложился национальный механизм разработки и осуществления внешнеполитического курса. Этот механизм состоит из трех основных компонентов:

— *концепции внешней политики*. Их, как правило, создают в академической среде (университеты, «мозговые тресты», разного рода фонды и исследовательские центры крупного бизнеса) и в недрах основных политических партий. Определенное влияние на содержание концепций оказывают институты гражданского общества, правозащитные организации;

— *доктрины национальной безопасности*. Их отрабатывает государственная бюрократия, в первую очередь — аппарат правительства с использованием наработок профильных министерств и ведомств и с учетом стратегических интересов нации;

— *практическая дипломатия*. Здесь, наряду с правительством и главой государства (им является король), присутствует ряд ключевых действующих лиц. Разумеется, основная нагрузка и главный объем работы приходится на министерство иностранных дел и сотрудничества. В то же время конкретные внешнеполитические и внешнеэкономические задачи решают другие министерства — обороны, экономики, промышленности, культуры и т.д.

Такое «разделение труда» не означает, что три указанных компонента всегда действуют слажено и согласовано. На самом деле далеко не все теоретические разработки применяются на практике, но важно то, что внешнеполитический курс Мадрида получает ощутимую интеллектуальную подпитку.

Одной из целей внешней политики Испании в период демократического развития явилось создание благоприятных внешних условий для укрепления обороноспособности страны, обеспечения надежной «жесткой» и «мягкой» безопасности государства и его граждан. Решение данной задачи прошло через ряд этапов, отразив как пространственные и содержательные повороты испанского внешнеполитического курса, так и меняющуюся конфигурацию европейской и глобальной безопасности.

Замечу, что в послевоенные годы, оказавшись в фактической международной изоляции (особенно после принятия ООН резолюции, рекомендовавшей государствам-членам отозвать своих послов из Мадрида)¹, режим Франко предпринял попытку решить проблему обеспечения национальной безопасности на пути военно-политического сближения с США. В более широком геополитическом смысле сотрудничество с Вашингтоном рассматривалось в Мадриде в качестве инструмента международного позиционирования в роли партнера западных держав в начавшейся «холодной войне» с СССР и его союзниками и прорыва дипломатической блокады. «Позиция американцев в отношении франкистского правительства была решающей для получения западного признания», — отмечал испанский аналитик Хорхе Ортега Мартин².

Война в Корее и гипотетическая угроза вторжения советских войск в Западную Европу побудили администрацию Д.Эйзенхауэра «подключить» Испанию к системе стратегического развертывания вооруженных сил США в Европе, что было юридически оформлено в серии подписанных испано-американских соглашений, зафиксировавших роль и место Мадрида в глобальных планах Вашингтона.

В 1981 г. правительство Леопольдо Кальво Сотело добилось вступления Испании в НАТО, но без участия в ее военной структуре. Этот важный политический шаг в сфере безопасности означал поворот от двустороннего взаимодействия с США к многостороннему сотрудничеству преимущественно с европейскими государствами и не без оснований рассматривался в качестве этапа на пути присоединения Мадрида к интеграционным процессам в Западной Европе. В 1986 г. (сразу после вступления Испании в ЕЭС) правительство социалистов Фелипе Гонсалеса поставило вопрос о дальнейшем пребывании страны в НАТО на референдум, выдвинув ряд условий:

- участие Испании в Североатлантическом пакте не будет означать ее вхождения в его интегрированную военную организацию;
- сохранится запрет на установку, складирование и доставку ядерного оружия на испанскую территорию;
- будет происходить прогрессивное сокращение присутствия вооруженных контингентов США на территории Испании.

В референдуме участвовало 59,4% граждан, имеющих право голоса, из которых 52,5% проголосовали «за», тем самым подтвердив курс Мадрида на «врастание» в многосторонние организационные военно-политические структуры Запада.

Выход на путь демократического развития и присоединение к НАТО предопределили необходимость переосмысления политическими кругами Испании самого понятия **национальной безопасности**. Возникла потребность перехода от упрощенного представления о внешней военной угрозе как единственно возможного покушения на безопасность страны к осознанию множественности вызовов и угроз в современном мире. Это потребовало от Мадрида разработки принципиально новой концепции национальной безопасности и обороны и политики ее практической реализации.

Такая концепция и основанное на ней стратегическое планирование национальной обороны стали формироваться в 1980-е годы. В частности, 23 октября 1984 г. председатель правительства Ф.Гонсалес представил в Конгрессе депутатов комплексную программу по вопросам безопасности и обороны, которая в дальнейшем дополнялась и в наиболее полном виде содержала следующие ключевые моменты:

- сохранение безъядерного статуса Испании (страна присоединилась к Договору о нераспространении ядерного оружия в 1987 г.);
- сокращение военного присутствия США на испанской территории;
- последовательная «европеизация» оборонных структур и стратегии безопасности;
- повышение профессионализма личного состава вооруженных сил;
- модернизация систем вооружения и материального обеспечения войск;
- рационализация организационных структур национальной обороны;
- защита национальной территории, а также испанских объектов и граждан за рубежом;
- коллективная оборона территорий других стран-членов НАТО;
- участие в многонациональных силах ООН, НАТО и Евросоюза по поддержанию и установлению мира;

— оказание помощи дружественным государствам в соответствии с договорами и соглашениями;

— ликвидация последствий стихийных бедствий.

Как отмечал испанский историк Агустин Родригес Гонсалес, благодаря осуществленным мероприятиям вооруженные силы Испании впервые в новейшей истории стали полностью профессиональными (с 1 января 2002 г. они перешли на систему добровольного набора и комплектования), что повысило их способность проводить боевые операции за пределами национальной территории³. В результате военной реформы изменился и гендерный состав вооруженных сил: число женщин в испанской армии на начало 2011 г. приблизилось к 16 тыс., или 12% всего личного состава⁴.

В конце 1988 г. руководство НАТО одобрило генеральную директиву, которая определила вклад Испании в совместные военные усилия блока. Он был сведен к обороне национальной территории, а также суверенного морского и воздушного пространства; операциям испанских ВВС и ВМС в Восточной Атлантике и Западном Средиземноморье; контроле над Гибралтарским проливом и прилегающими водами; использование испанской территории для транзита и тыловой поддержки действий вооруженных сил Североатлантического договора⁵.

Являясь с 1981 г. членом НАТО, а с 1997 г. — участником его военной организации, испанская нация защищена от возможных внешних силовых угроз, что позволяет поддерживать оборонные расходы на сравнительно низком уровне (см. таблицу 1) и направлять основные средства на цели социально-экономического развития. Начиная с 2010 г. доля Испании в бюджете альянса составляет 4,55% (седьмое место среди стран-членов) и к 2016 г. должна возрасти до 6%⁶.

Т а б л и ц а 1

ДИНАМИКА ВОЕННЫХ РАСХОДОВ (млн евро)

Год	ВВП	Бюджетные расходы	Военные расходы	Военные расходы в % от ВВП	Доля военных расходов в бюджете, %
2000	630263	118817	5800	0,92	4,88
2001	680678	124373	6061	0,89	4,87
2002	729206	114294	6320	0,87	5,53
2003	782206	114517	6477	0,83	5,66
2004	841042	117260	6744	0,80	5,75
2005	908792	124576	6988	0,77	5,61
2006	982303	133947	7414	0,75	5,53
2007	1050595	142926	8050	0,77	5,63
2008	1121100	152331	8491	0,76	5,57
2009	1137100	157604	8253	0,73	5,24

Источник: Presupuesto del Ministerio de Defensa. Año 2009. — <http://www.mde.es/>

Прекращение биполярного противостояния дало возможность радикально сократить численность вооруженных сил — с 312 тыс. человек в 1990 г. до 130 тыс. в начале 2011 г.⁷ и сосредоточиться на качественной стороне дела: повысить уровень профессионализма и боевой подготовки личного состава, а также модернизировать и усилить военно-промышленный комплекс (ВПК), снабжающий армию и флот многими современными видами конкурентоспособных вооружений. Так, в состав ВПК входят 850 местных предприятий с годовым объемом продаж порядка 3,6 млрд евро, до 40% которых обеспечивают экспортные поставки⁸. Характерная черта компаний-лидеров испанского ВПК — их сравнительно высокая степень интернационализации: структурное включение в международные производственные цепочки и ориентированность на внешние рынки. Испанские вооружения поставляются как в страны — члены НАТО, так и в государства, не входящие в альянс: Бразилию, Венесуэлу, Иран, Колумбию, Марокко, Малайзию и т.д. Интересно, что в 2010 г. Испания конкурировала с Францией за поставку в Россию корабля-вертолетоносца. Причем, как отмечалось в прессе, испанский десантный вертолетоносец типа «ВРЕ» «Juan Carlos I» превосходил французское судно «Mistral» по водоизмещению и боевым показателем. Неслучайно испанцы в 2007 г. выиграли у французов тендер на поставку двух кораблей типа «ВРЕ» в Австралию⁹.

Фактическое устранение (в связи с прекращением «холодной войны») даже гипотетических внешних военных угроз испанскому государству отнюдь не означало отсутствия других вызовов национальной безопасности Испании. Самым серьезным из них была подрывная террористическая деятельность баскской экстремистской группировки ЭТА («Страна Басков и свобода»). В нынешнем столетии ее активность (благодаря усилиям правоохранительных органов) пошла на убыль, но появилась новая страшная угроза — международный исламский терроризм.

Отмечу, что *борьба с терроризмом превратилась в один из приоритетов внешней политики Мадрида*, что было обусловлено самим характером террористической деятельности, носившей выраженный трансграничный характер. Причем, это было характерно как для членов ЭТА, так и для исламских группировок, тесно взаимодействующих с «Аль-Каидой» и другими ваххабитскими организациями государств Северной Африки. Например, в январе 2003 г. в ряде городов Каталонии были арестованы последователи Усамы бен Ладена, которые занимались поставками оборудования чеченским боевикам. При обысках в домах активистов «Аль-Каиды», прошедших подготовку в североафриканских (Алжир и Ливия) тренировочных лагерях, были обнаружены взрывчатка, средства связи последнего поколения, дистанционные детонаторы и другая электронная техника для проведения терактов, а также опасные химические вещества¹⁰.

Что касается ЭТА, то члены этой группировки с самого начала своей преступной деятельности организовали базы поддержки на территории соседних с Испанией стран (прежде всего во Франции), а затем распространили связи и на Латинскую Америку. Это обстоятельство потребовало от испанских властей на постоянной основе координировать антитеррористические операции с компетентными французскими и португальскими органами, включать вопросы национальной безопасности во внешнеполитическую повестку дня.

В борьбе с терроризмом определились приоритетные задачи: сжатие и ликвидация жизненного пространства террористов; пресечение финансовых потоков, питающих экстремистские организации; проникновение в подпольные террористические сети и их ликвидация; налаживание эффективного международного сотрудничества в противодействии террору. Многолетние усилия политического и силового характера, разнообразные меры по укреплению безопасности позволили в конце первого десятилетия XXI века «загнать террористов в угол». При активном содействии спецслужб Франции и Португалии были арестованы главари и активисты ЭТА, радикально ослабили политические позиции террористов и их сторонников внутри страны и за рубежом.

Подчеркну, что испанская концепция национальной безопасности не оставалась какой-то застывшей формой. Она модифицировалась под влиянием многообразных внутренних и внешних факторов, периодически наполнялась и наполняется новым содержанием. При этом принимается во внимание тот очевидный факт, что в современном стремительно меняющемся мире характер, масштаб и источники вызовов и угроз не могут оставаться раз и навсегда заданной константой. Мониторинг и оценка таких изменений — прерогатива политического руководства страны, которое должно оперативно реагировать на возникновение новых тенденций и явлений, угрожающих национальным интересам и безопасности испанского государства. В компетенции власти — определять характер происходящих изменений и таким образом задействовать имеющиеся ресурсы, чтобы эффективно противодействовать возникающим угрозам.

В последние годы концепция национальной безопасности Испании все больше базируется на понимании того, что в современном мире мощь государства определяется не столько количеством накопленного оружия, сколько показателями экономического и социального развития, жизненного уровня граждан, достижениями в сфере образования и культуры. В этой связи были сформулированы основные цели оборонной политики¹¹:

- защита испанского общества, национальной Конституции и тех высших ценностей, принципов и институтов, которые она устанавливает;
- гарантирование независимости и территориальной целостности Испании;
- защита правового, социального и демократического государства, а также прав и свобод граждан;
- содействие сохранению мира и международной безопасности.

Подрывные действия «Аль-Каиды» и других экстремистских групп с очевидностью продемонстрировали, что на международной сцене появились принципиально новые политические игроки — негосударственные террористические организации. Они действуют вне поля международного права, зачастую не связаны с территорией определенной страны или даже какого-то одного региона и, располагая значительными финансовыми, информационными и материальными ресурсами, способны наносить ущерб суверенным государствам, сравнимый с агрессивными действиями враждебной страны.

В документах министерства обороны Испании в данной связи отмечалось, что «современный стратегический сценарий характеризуется сложностью, нестабильностью и потенциальными опасностями». И далее: «Нынешние и будущие конфликты порождаются многоуровневой конфигура-

цией факторов, которая делает невозможным их разрешение только политическими, дипломатическими, экономическими или военными средствами». Какие же это опасности и конфликты с точки зрения испанского истеблишмента? Это — международный терроризм, организованная преступность, кризисы в «несостоявшихся государствах», борьба за доступ к природным ресурсам, негативное воздействие человека на окружающую среду. Все они в сумме образуют новые угрозы и вызовы мировой безопасности и стабильности. Другими словами, к традиционным международным рискам и вызовам безопасности, которые устранялись с помощью военной силы («жесткая» безопасность), добавились другие угрозы, лежащие в социально-экономической и политической плоскости («мягкая» безопасность) и имеющие сугубо негативные последствия, как на национальном, так и на межнациональном уровне. Разрабатывая свою политику в сфере безопасности с учетом данных обстоятельств, Испания считает, что лучший ответ на новые вызовы — создание систем коллективной обороны при сохранении и укреплении национальных оборонных потенциалов¹².

В настоящее время испанская внешнеполитическая элита исходит из того, что в военно-политическом смысле отсутствуют непосредственные угрозы безопасности Испании. Системы угроз, с которыми сталкивается страна, лежат в иной плоскости и приобрели другую конфигурацию. Практически все эти угрозы пересекаются и связаны друг с другом.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНФЛИКТЫ И ПРОБЛЕМЫ МИРОТВОЧЕСТВА

Доктринальные установки испанской внешней политики (как они сложились во второй половине XX в.) слабо мотивировали Мадрид к активному участию в конфликтных ситуациях и кризисах, разворачивавшихся в районах, географически не примыкавших к национальной территории. Но с течением времени геополитические, торгово-экономические, финансовые и иные интересы и обязательства Испании по мере их нарастания все сильнее вовлекали ее в участие в разного рода конфликтных ситуациях и сопровождавших их операциях за пределами национальной территории.

Став членом НАТО и войдя в число экономически развитых, демократических государств, Испания предприняла усилия по реорганизации и модернизации своих вооруженных сил с тем, чтобы в их составе были подразделения, пригодные для развертывания в рамках международных миротворческих операций¹³. Как отмечал генерал Карлос Санчес Барьего, «одним из направлений процесса модернизации вооруженных сил Испании стало их участие в миротворческих операциях НАТО и ООН»¹⁴. От себя добавлю следующее. Основываясь на опыте последних десятилетий, правящие круги Испании пришли к заключению, что международное использование (преимущественно под эгидой ООН) военных сил и средств — в целях поддержания мира или принуждения к миру — в принципе доказало свою ценность как инструмент прекращения войн и вооруженных конфликтов и оказания государствам помощи в обеспечении мира и стабильности.

Испания участвует в миротворческих операциях с 1988 г. За два десятилетия свыше 100 тыс. военнослужащих прошли через 50 «горячих точек», а

суммарные расходы на эти операции составили порядка 4 млрд евро. К началу 2010 г. в операциях за рубежом были задействованы 2620 военнослужащих¹⁵. В том числе:

- 262 человек в Боснии и Герцеговине в рамках операции «EUFOR Althea», проводимой Европейским союзом;
- 1068 человек в Афганистане в составе Международных сил обеспечения безопасности в этой стране (ISAF);
- 1002 человек в составе Временных сил ООН в Ливане (FINUL);
- 288 человек из сухопутных и военно-морских сил в Джибути и на боевых кораблях в Индийском океане в рамках операции «EUNAVFOR Atalanta».

По мнению политолога Хавьера Нойи, несмотря на явный «антимилитаризм» испанской политической культуры периода демократизации, стране (в целях укрепления своих позиций на международной арене) придется и в дальнейшем участвовать в миротворческих операциях за рубежом¹⁶. Замечу также, что участие в таких операциях, как правило, вызывает положительную реакцию в испанском обществе. По данным опроса, проведенного в декабре 2009 г., 74% испанцев поддерживали действия военных в за рубежом¹⁷. Характерный пример — участие Испании в антитеррористической и миротворческой операции в Афганистане.

Операция многонациональных сил «Международные силы содействия безопасности» (International Security Assistance Force, ISAF) в Афганистане проводится в соответствии с Резолюцией 1386 Совета Безопасности ООН от 20 декабря 2001 г. По состоянию на начало 2010 г. в ней принимали участие свыше 70 тыс. военнослужащих из 43 стран. Испания входит в состав ISAF с 2002 г. Вклад испанцев в войну с талибами был существенным. В частности, в период с февраля 2002 г. по июнь 2003 г. в рамках контртеррористических операций «Незыблемая свобода» и «Анаконда» испанские пилоты на самолетах «Геркулес» совершили 329 вылетов, перебросив в Афганистан с авиабазы «Манас» (вблизи киргизской столицы Бишкек) 5120 военнослужащих и 2820 т грузов. С 2005 г. зона ответственности испанских подразделений — провинция Бадгхис, одна из самых отсталых в стране. За время своего пребывания на этой территории испанские военнослужащие решали не только боевые задачи, контролируя базу передовой поддержки в Герате, но и выполняя (совместно с Испанским агентством международного сотрудничества в целях развития) гуманитарные миссии. В том числе: был восстановлен центральный провинциальный госпиталь и построено семь сельских больниц, что позволило на 70% сократить детскую смертность; возведен аэропорт и проложено 160 км автодорог; построены новые школы и педагогическое училище. В 2009 г. расходы испанского бюджета в Афганистане составили 364 млн евро¹⁸. Высоко оценивая действия своих соотечественников в Афганистане, Х.Л.Родригес Сапатеро (находясь в декабре 2005 г. на базе в Герате) подчеркивал, что испанская нация «гордится их работой», а правительство приложит дальнейшие усилия к модернизации армии и повышению ее способности выполнять международные миротворческие миссии.

К началу 2000-х годов в конфликтных ситуациях в Европе (прежде всего на Балканах) стал зримо проявлять себя «исламский фактор». Войны в Боснии и сербском крае Косово были прямо связаны с противостояниями

между христианскими и мусульманскими общинами, хотя по своей природе это были международные конфликты более сложного этнорелигиозного характера. Особой остроты достигла ситуация в Косово, где местные этнические албанцы, опираясь на поддержку Вашингтона и Брюсселя, взяли курс на отделение от Сербии. Эта линия, противоречившая Резолюции 1244 Совета Безопасности ООН (от 10 июня 1999 г.), материализовалась 17 февраля 2008 г., когда временные власти Косово в одностороннем порядке провозгласили независимость края. Этот демарш имел серьезные политические и международно-правовые последствия, поскольку произошло столкновение двух основополагающих принципов — территориальной целостности государств и права народов на самоопределение¹⁹.

Самопровозглашение независимости Косово поставило Мадрид в деликатную ситуацию. Испанское правительство, принимая во внимание сепаратистские настроения в Стране Басков и Каталонии, не могло признать возникшее путем односторонних политических решений новое государственное образование на карте Европы. Разумеется, свой отказ испанские власти аргументировали соображениями юридического порядка. Как отмечал испанский аналитик Антонио Ремиро Бротонс, «одностороннее провозглашение независимости Косово и ее признание США и членами ЕС противоречат главным принципам соглашения, которые эти страны подписали, а также нарушают решения Резолюции 1244 и, что еще серьезнее, положения Хартии ООН»²⁰. Вместе с тем было ясно, что в основе позиции Мадрида лежало нежелание создавать международный прецедент, на который могли опереться баскские и каталонские сепаратисты. Тем более что в определенных кругах и Страны Басков, и Каталонии события в Косово вызвали повышенный интерес. Следует подчеркнуть, что общенациональные политические силы в большинстве своем выступили против дипломатического признания косовской независимости. Однако, несмотря на отказ признать независимость Косово, Испания в течение некоторого времени сохраняла в крае свой воинский контингент, который там находился в составе международных миротворческих сил. Его вывод в 2009 г. был воспринят неоднозначно в политических и экспертных кругах. В частности, по мнению испанского политолога Хавьера Нойи, этот шаг «повредил имиджу Испании»²¹.

Активную роль Мадрид играет в международной операции противодействия пиратам в бассейне Индийского океана. Так, десантный корабль-амфибия «Galicia» испанских ВМС в сентябре — ноябре 2010 г. задержал четыре группы пиратов. А в конце ноября на смену ему из военно-морской базы «Rota» в район оперативных действий отправился боевой корабль поддержки «Patiño». На его борту находился контр-адмирал Хуан Родригес Гарат, который принял на себя командование соединением кораблей стран — членов Евросоюза: семь судов с 1500 военнослужащими²².

Весной 2011 г. Испания оказалась глубоко вовлеченной в бурные события, охватившие страны Северной Африки. Это в первую очередь касалось военной операции в Ливии, предпринятой коалицией западных государств против режима М.Каддафи. Испания стала заметным участником коалиции, поставив под объединенное командование четыре истребителя-бомбардировщика F-18, самолет-цистерну Boeing 707, патрульный самолет ВМС CN-235, а также фрегат «Méndez Núñez» класса F-104 и подводную лодку «Tramontana» класса S-74²³.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ВНЕШНЕЙ ЭКСПАНСИИ

С самого начала процесса демократических преобразований *торгово-экономические вопросы* выдвинулись в ранг одного из ключевых факторов, формирующих внешнеполитическую повестку испанского государства. В решающей степени это объяснялось императивной необходимостью преодоления хозяйственной отсталости, что было нереально осуществить без широкого сотрудничества с индустриально развитыми государствами.

Положение серьезно осложнялось тем обстоятельством, что на фоне глобальных экономических потрясений, связанных, в частности, с резким повышением цен на нефть в 1973—1974 гг., испанская экономика оказалась в состоянии глубокого кризиса. Правящие круги страны приняли решение искать выход на путях либерализации практически всех сторон хозяйственной жизни, поощрения экспорта и «открытия» внутреннего рынка внешней конкуренции (коэффициент открытости испанской экономики, т.е., доля внешней торговли в ВВП, вырос с 31% в 1975 г. до 62% в 2000 г.). В этой связи на первом этапе этого выхода главной внешнеполитической задачей в экономической сфере было преодоление международной изоляции и решение проблемы присоединения к процессу европейской интеграции.

Очередной сдвиг внешнеполитических приоритетов в пользу экономических вопросов имел место в 1990-х годах, когда, с одной стороны, завершилась «холодная война», и ощутимо снизилась роль конфронтационного (по линии Восток — Запад) военно-политического фактора в международных отношениях, а с другой — либерализация международных финансовых и товарных рынков и рыночные преобразования в постсоциалистических странах, а также в государствах Латинской Америки существенно подняли значимость экономической составляющей мировой политики и открыли дополнительные возможности для расширения глобальной экспансии ТНК, включая ведущие испанские корпорации и банки.

Либерализация экономики, усиление позиций частных компаний и рост предпринимательской активности обусловили резкое увеличение объемов вывоза испанского капитала. Так, если в 1985—1995 гг. среднегодовой размер прямых зарубежных инвестиций испанских предприятий составлял 2,3 млрд долл., то в 2000 г. он возрос до 58,2 млрд, а в 2007 г. достиг исторического максимума — 95,8 млрд долл., что превышало 10% общего объема капиталовложений всех стран — членов Евросоюза (см. таблицу 2).

В 1990-е годы главные потоки испанских инвестиций были направлены в страны Латинской Америки, которые переживали период неолиберальных реформ и широко открыли двери иностранным капиталовложениям. На латиноамериканский регион 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), 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 ЕС²⁴. В ряде стран, прежде всего в Аргентине и Бразилии, испанский капитал принял активное участие в приватизации предприятий государственного сектора и занял очень сильные позиции в сфере финансов, коммунальных услуг и телекоммуникаций. Неслучайно государствен-

Т а б л и ц а 2

**ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ВЕДУЩИХ
СТРАН — ЧЛЕНОВ ЕВРОСОЮЗА (млрд долл.)**

Год	Франция	Германия	Италия	Испания
1990	36,2	24,2	7,6	3,3
1995	15,7	39,0	5,7	4,6
2000	177,4	56,5	12,3	58,2
2005	133,6	56,9	40,7	41,9
2006	136,3	79,0	41,8	88,7
2007	135,5	83,8	52,7	95,8
2008	92,1	85,0	55,4	86,2
2009	91,3	89,0	58,1	86,2
2010	94,8	95,6	61,0	87,1
2011*	102,8	96,0	64,1	88,0

* 2011 г. — прогноз.

Источник: World Investment Prospects to 2011. Economist Intelligence Unit, p. 224.

ный секретарь США в 1993—1997 гг. Уоррен Кристофер назвал компанию «Telefónica» (испанского гиганта телекоммуникационного сектора) «главным инструментом внешней политики Испании в Латинской Америке»²⁵.

Деятельность испанских компаний и банков в регионе имела противоречивые последствия. С одной стороны, латиноамериканские страны получили миллиардные финансовые вливания, вместе с иностранным капиталом пришли новые технологии и современные методы менеджмента. Все это с полным на то основанием можно занести в актив иберийских ТНК. Но была и другая сторона медали. Многочисленные факты, которые легли в основу специальных исследований, показывают: экспансия испанского капитала (как, впрочем, и любого другого) вела к выкачиванию из Латинской Америки сверхприбылей и обостряла имевшиеся социальные проблемы, что неизбежно провоцировало возникновение конфликтных ситуаций между «новыми конкистадорами», как окрестили ТНК, и местными властями²⁶. При этом официальный Мадрид неизменно вставал на сторону «своих» корпораций, и конфликт переходил на межгосударственный уровень. Классический пример такого рода проблемы — события в Аргентине, когда консервативное правительство под руководством Хосе Мариа Аснара напрямую лоббировало интересы испанских компаний, понесших экономические потери в результате острейшего кризиса, охватившего эту страну в конце 2001 г.²⁷.

Экономические трудности латиноамериканских стран и возникшие у ТНК 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 зарубежных инвестиций снизилась до 16%, а удельный вес 15 стран — членов ЕС достиг 67%²⁸. По словам Х.Нойи, испанские корпорации осуществили «массовую высадку» на рынках Европы, США и Китая²⁹.

В настоящее время в Испании насчитывается свыше 2 тыс. компаний, которые в период 1986—2008 гг. провели за рубежом порядка 9 тыс. крупных операций: масштабные инвестиционные проекты, значимые приобретения и слияния, реализация приоритетных государственных контрактов. Из указанного общего числа 60% сделок и транзакций пришлось на ключевые секторы сферы услуг (финансы, торговля, коммунальное хозяйство, инфраструктура), а 30% — на различные промышленные отрасли. В числе этих 2 тыс. бизнес-структур выделяются 25 ТНК, занимающие в своих отраслях ведущие мировые позиции, причем 13 — производители номер один (см. таблицу 3). Именно эту могущественную группу известный британский эксперт Уильям Числетт назвал «динамичным лицом испанской экономики»³⁰.

Т а б л и ц а 3

ИСПАНСКИЕ ТНК — ЛИДЕРЫ МИРОВЫХ РЫНКОВ

№	Компания	Отрасль	Позиция на мировом рынке
1	Ebro Puleva	Пищевая	№ 1 — производство риса
2	Grupo SOS	Пищевая	№ 1 — производство оливкового масла
3	Chupa Chups	Пищевая	№ 1 — производство леденцов
4	Viscofán	Пищевая	№ 1 — упаковки для мясной промышленности
5	Freixenet	Пищевая	№ 1 — производство игристых вин
6	Tavex	Текстильная	№ 1 — производство ткани «де ним»
7	Pronovias	Текстильная	№ 1 — производство свадебных нарядов
8	Roca	Товары для дома	№ 1 — санитарное оборудование
9	Grupo Antolín	Автомобильная	№ 1 — обивка салонов автомобилей
10	Zanini	Автомобильная	№ 1 — внутренние части колес
11	ACS	Строительство	№ 1 — транспортная инфраструктура
12	Acciona	Строительство	№ 1 — ветряные энергоустановки
13	Iberdrola	Энергетика	№ 1 — использование энергии ветра

Источник: William Chislett. Spain's Main Multinationals: Building on their Success. — Real Instituto Elcano, Working Paper 29/2010, p. 9, 10.

Целый ряд национальных банков, строительных, промышленных и торговых компаний заняли прочные позиции в элите международного бизнеса. Крупнейший испанский (и второй по величине в Европе) коммерческий

банк «Santander» в начале марта 2008 г. превзошел по объему капитализации одного из столпов мировой финансовой системы — американский банк «Citigroup». Биржевая стоимость «Santander» составила 70,7 млрд евро (108 млрд долл.) против 106 млрд долл. «Citi»³¹. По итогам 2008 г. «Santander» занял второе место в мире по размеру прибыли (8,9 млрд евро), а количество его клиентов превысило 90 млн человек³².

Перенос центра тяжести инвестиционной экспансии на Европу был отмечен рядом знаковых и масштабных операций. «Santander» в 2004 г. приобрел за 12,5 млрд евро крупный британский банк «Abbey», а «Telefónica» в 2006 г. заплатила 26 млрд евро за одну из ведущих компаний мобильной телефонной связи «O2». Последняя операция стала крупнейшей на тот момент международной транзакцией, совершенной испанской компанией.

Ведущие испанские бизнес-структуры стали регулярно входить в списки 500 самых крупных компаний мира, занимая в них (в разные годы) 10 — 12 позиций. В таблице 4 приведены испанские компании, фигурирующие в рэнкинге, составленном журналом «Fortune» в 2010 г.

Т а б л и ц а 4

**ИСПАНСКИЕ КОМПАНИИ, ВКЛЮЧЕННЫЕ В СПИСОК ЖУРНАЛА
«FORTUNE» В 2010 г.**

Место среди 500 круп- нейших	Название компании	Профильная отрасль	Годовой объем продаж (млн долл.)
37	Santander	Финансы	106 345
68	Telefónica	Телекоммуникации	78 853
114	Repsol	Нефтегазовая	58 571
149	BBVA	Финансы	48 074
217	Iberdrola	Энергетика	34 136
324	Cepsa	Нефтехимия	25 526
346	ACS	Строительство	24 245
357	Mapfre	Страхование	23 526
435	Gas Natural Fenosa	Энергетика	20 681
480	FCC	Строительство	17 652

Источник: Fortune Global 500, 2010.

Кратко охарактеризуем эту «первую десятку» испанского бизнеса, которая во многом создает на мировых рынках современный образ деловой Испании и играет исключительно большую роль в определении торговых, финансово-экономических (и, следовательно, внешнеполитических) интересов Мадрида на международной арене.

КРУПНЕЙШИЕ ИСПАНСКИЕ ТНК

«Santander». Первый по величине частный испанский коммерческий банк, история которого исчисляется с 1857 г. Нынешняя структура сложилась в период 1991—1999 гг., когда произошло объединение трех банков: «Santander», «Central» и «Hispano Americano». Международная экспансия началась в 1947 г. с открытия отделения на Кубе. В настоящее время в Латинской Америке действуют 5757 отделений «Santander», а в мире в целом — 13671 (из них в Испании — 4857). Банк получает от операций за рубежом порядка 70% прибылей.

«Telefónica». Занимает третье место в числе мировых телекоммуникационных компаний. Действует в 25 странах (главным образом в Европе и Латинской Америке), в 2010 г. общее количество клиентов превысило 278 млн человек, из них в Испании — 44 млн. Европейские и латиноамериканские рынки обеспечивают свыше 60% прибылей концерна.

«Repsol». В качестве частной компании сформировалась в 1997 г. Уже в 1999 г. осуществила свое самое крупное зарубежное приобретение, купив за 15 млрд долл. аргентинскую нефтегазовую корпорацию YPF. «Repsol» — полностью интегрированная структура, занимающаяся всеми видами энергетического бизнеса. В 2009 г. заняла 22-е место в списке мировых энергетических компаний. Действует в 41 стране на всех континентах.

BBVA («Banco Bilbao Vizcaya Argentaria»). Второй по значению коммерческий банк Испании. Также как и «Santander» был основан в 1857 г., а в нынешнем виде существует с 1999 г. благодаря слиянию «Banco Bilbao Vizcaya» с банком «Argentaria». За рубежом самые сильные позиции BBVA имеет в Мексике (1987 отделений), где в 2000 г. приобрел «Bancomer» — один из ведущих местных банков, имевший представительство в южных штатах США с высоким мексиканским населением. В результате BBVA вышел на американский финансовый рынок и приобрел на нем еще ряд важных активов.

«Iberdrola». Крупнейшая испанская электроэнергетическая группа, мировой лидер в использовании энергии ветра. Имеет бизнес-интересы в 40 странах мира. Особенно сильны позиции «Iberdrola» в Соединенном Королевстве, где она в 2006 г. за 17,2 млрд евро приобрела «Scottish Power» — одну из главных местных энергетических компаний.

«Cepsa». Ведущая испанская промышленно-торговая группа, работающая в нефтехимической промышленности. Основана в 1929 г., в настоящее время объединяет 80 компаний, на которых заняты свыше 9 тыс. человек. Главные сферы деятельности: нефтедобыча, нефтепереработка, выпуск широкой гаммы нефтепродуктов (бензин, авиационное топливо, смазочные материалы и т.д.), эксплуатация АЗС, производство асфальта и других дорожных покрытий. Представлена на рынках Европы, Латинской Америки, Африки и Азии.

ACS («Actividades de Construcción y Servicios, S.A.»). Самая большая испанская строительная группа, созданная в 1997 г. путем слияния нескольких компаний. Имеет интересы в 75 странах. В 2006 г. за 1,26 млрд евро приобрела 25% акций ведущей немецкой строительной компании «Hochtief», став ее главным акционером. Эта транзакция помогла ACS выйти на рынки США и стран Азии.

«Mapfre». Крупнейшая страховая корпорация в Испании и Латинской Америке. Образована в 1933 г., в настоящее время действует в 40 странах и насчитывает свыше 35 тыс. служащих. Корпоративная стратегия «Mapfre» предполагает дальнейшее расширение зарубежных операций. В 2007 г. корпорация сделала сразу два значимых приобретения: за 1,5 млрд евро купила американскую страховую фирму «Webster» и установила контроль над турецкой компанией «Genel Sigorta».

«Gas Natural Fenosa». Создана в 2009 г., когда газовая монополия «Gas Natural» приобрела энергетическую компанию «Unión Fenosa». Тем самым произошло объединение крупных активов, образовавших интегрированную производственно-сбытовую структуру, которая действует на рынках 23 стран.

FCC («Fomento de Construcciones y Contratas»). Вторая по величине строительная компания Испании, созданная в 1992 г. Присутствует в 54 странах, где, наряду со строительством, занята предоставлением широкого круга услуг в области инфраструктуры. Зарубежная деятельность обеспечивает 44% общего объема прибылей.

Расширяя диапазон международной активности, правительство социалистов Хосе Луиса Родригеса Сапатеро поставило целью упрочить авторитет испанского государства. Важное место в этом плане заняли программы помощи «бедным» странам. В данном вопросе Мадрид исходит из того, что бедность, например, африканских государств генерирует негативные эффекты для Испании: нелегальная иммиграция, рост преступности, деятельность экстремистских и террористических организаций. Разумеется, испанские власти понимают, что помощь «бедным» странам сама по себе не в состоянии обеспечить выравнивание уровней экономического благосостояния и устранить имеющиеся негативные эффекты, но в сочетании с другими мерами (прежде всего, внутренними усилиями развивающихся государств) способна несколько улучшить ситуацию и стимулировать хозяйственный рост.

На этом направлении в период правления Испанской социалистической рабочей партии, PSOE (Partido Socialista Obrero Español), произошла подлинная революция. Так, если в 2004 г. объем помощи, направляемой через каналы многосторонних организаций (главным образом — системы ООН), составил 866,8 млн евро, то в 2008 г. этот показатель превысил 3 млрд евро, т.е. вырос в 3,5 раза³³. Даже в условиях кризиса и жесткой экономии средств испанские власти не отказались от основных международных обязательств, рассматривая помощь в качестве важного рычага внешнеэкономической политики. (Хотя, следует заметить, что общие размеры помощи несколько сократились.)

В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ — ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА

Мировой финансово-экономический кризис, который сильнее всего ударил по Испании³⁴, высветил изменение в соотношении сил между ней и ведущими странами Латинской Америки. Конечно, Испания все еще далеко превосходит все их без исключения по уровню и качеству социально-экономического и политического развития, но этот разрыв неуклонно со-

Т а б л и ц а 5

ВВП ИСПАНИИ И БРАЗИЛИИ (млрд долл., текущие цены)

Страна	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.*
Испания	1132	1236	1444	1601	1468	1375
Бразилия	840	1094	1366	1636	1574	2024

* 2010 г. — оценка

Источник: International Monetary Fund. — <http://www.imf.org>

крашается, а в том, что касается абсолютных макроэкономических показателей, то сегодняшняя ситуация отличается от положения даже пятилетней давности. Это хорошо видно при сравнении размеров ВВП Испании и Бразилии (см. таблицу 5). Более того, есть суждение, что Латинская Америка кардинально усилила свои международные переговорные позиции и «больше не нуждается в Испании и ЕС для того, чтобы достичь собственных глобальных целей...»³⁵.

По мнению заместителя главного редактора влиятельного журнала «Política Exterior» Ауреи Молто, все эти (и некоторые другие) новые международные реалии потребовали внесения изменений в глобальную политику Мадрида с целью переосмыслить национальные интересы Испании на латиноамериканском пространстве и в отношениях с государствами региона³⁶. В авангарде процесса переосмысления стратегических приоритетов выступают испанские ТНК, которые в условиях кризиса наращивают внешнюю экспансию, стремясь таким образом компенсировать провалы внутреннего рынка.

Показательный факт: в 2007—2010 гг. 37 ведущих испанских компаний около 70% своих валовых инвестиций разместили за рубежом. Например, у «Telefónica» из общей суммы капиталовложений в 26 млрд евро около 20 млрд было направлено за границу. Похожая ситуация сложилась в банковском секторе. Из 52 млрд евро инвестиций шести ведущих испанских банков свыше 46 млрд или около 90% были размещены за рубежом. В 2010 г. доля рынка Испании в операциях «Santander» снизилась до 17%, а BBVA — до 30%³⁷.

«Ставка крупнейших испанских корпораций делалась, делается и будет делаться на Латинскую Америку», — констатировала в ноябре 2010 г. газета «ABC» и привела конкретные примеры. Так, «Telefónica» за все годы деятельности в общей сложности инвестировала в регионе порядка 100 млрд евро и по этому показателю стала в латиноамериканских странах главным зарубежным инвестором. В 2012 г. компания планирует довести число своих клиентов в этом районе мира до 210 млн (со 180 млн в 2010 г.). BBVA в 12 государствах региона располагает сетью из 3400 отделений с 62 тыс. служащих, которые обслуживают 26 млн клиентов. Эти операции приносят банку 50% прибылей. В свою очередь региональные представительства банка обеспечивают латиноамериканским предпринимателям профессиональное и надежное финансовое сопровождение их коммерческих сделок на рынках Европы и Азии. Латинская Америка — «абсолютно при-

оритетное направление» для энергетического концерна «Gas Natural Fenosa», который получает здесь 30% прибылей и до 2014 г. планирует дополнительно вложить 3 млрд евро³⁸. Похожая ситуация сложилась и для десятков других иберийских компаний.

БРАЗИЛЬСКИЙ ПЛАЦДАРМ ИСПАНСКИХ ТНК

В роли главной площадки экспансии испанских корпораций и банков в Латинской Америке закрепилась Бразилия. В 1993—2009 гг. прямые инвестиции Испании там составили порядка 45 млрд евро — второе место после США. При этом тон задавали 320 крупных компаний, входящих в Торговую палату Испании в Бразилии³⁹. В разгар кризиса многие из них приобрели на местном рынке новые крупные активы. Крупнейшую транзакцию провела «Telefónica», которая в июле 2010 г. за 7,5 млрд евро выкупила долю португальской «Portugal Telecom» в совместной бразильской телекоммуникационной компании «Vivo» и установила над ней полный контроль. Эта операция сделала «Telefónica» абсолютным лидером на бразильском рынке, где корпорация предоставляет услуги фиксированной и мобильной телефонной связи, Интернета и платного телевидения почти 69 млн клиентов⁴⁰. Масштабный план расширения своих позиций в Бразилии реализует «Repsol», которая в консорциуме с бразильской компанией «Petrobras» и британской «British Gas Group» в 2008 г. открыла на бразильском шельфе крупное месторождение нефти и газа Тупи. В целях мобилизации дополнительных финансовых ресурсов «Repsol» привлекла к своим операциям китайский энергетический концерн «Sinoprec», продав ему за 7,1 млрд долл. 40% акций бразильского филиала⁴¹. Испанские девелоперские компании рассчитывают на крупные заказы в связи с масштабными инфраструктурными проектами в преддверие проведения в Бразилии чемпионата мира по футболу (2014 г.) и Олимпийских игр (2016 г.)

О чем все это свидетельствует? Полагаю, что речь идет о поиске оптимальных механизмов сохранения (а по возможности и усиления) испанского влияния в латиноамериканском регионе. Во втором десятилетии XXI в. Испании предстоит «запустить» новую эффективную модель расширения своей экспансии в Латинской Америке, которая на обозримый период останется ключевым объектом деятельности иберийских ТНК. Именно базирясь в странах региона и используя их потенциал для укрепления своих глобальных позиций, испанский транснациональный капитал способен выдерживать все более жесткую международную конкуренцию.



Переход испанского общества от авторитаризма к демократии оказал кардинальное воздействие на внешнюю политику, которая сыграла важную роль в закреплении демократических завоеваний, упрочении конституционного строя, консолидации и усилении национального потенциала. Принимая в стратегический расчет существенно возросший масштаб внешнеполитических вызовов (военные и религиозные конфликты, терроризм, наркоторговля, территориальные споры, незаконная миграция, комплекс

торгово-экономических проблем и т.д.), с которыми сталкиваются современные государства, Мадрид стремится максимально эффективно использовать имеющиеся в его распоряжении инструменты и ресурсы деятельности на международной арене.

И последнее замечание. Внешняя политика в целом – сфера противостояния основных политических сил Испании. Но в том, что касается принципиальных вопросов национальной безопасности, укрепления обороноспособности и расширения трансграничной экономической экспансии, ясно просматривается стремление перешагнуть через межпартийные разногласия и защищать широко и консенсусно понимаемые национальные интересы.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Подробнее см.: А.А.Сагомонян. Испанский узел «холодной войны». М., 2004, с. 107—121.

² J.Ortega Martín. Acuerdos con los Estados Unidos. — Atenea. Madrid, Julio 2010, N 18, p. 44.

³ J.C.Pereira (coord.). La política exterior de España (1800—2003). Historia, condicionantes y escenarios. Barcelona, 2003, p. 278.

⁴ C.Chacón. 23-F: las Fuerzas Armadas ayer y hoy. — El País. Madrid, 26.II.2011.

⁵ J.C.Pereira (coord.). Op. cit., p. 542.

⁶ Comparecencia sobre Misiones en el Exterior (Congreso de los Diputados, 17 de diciembre de 2009). — <http://www.mde.es/>

⁷ Ministerio de defensa. — www.mde.es/

⁸ El País, 21.02.2010.

⁹ El País, 1.03.2010.

¹⁰ http://www.newsru.com/world/24jan2003/al_kaeda_print.html

¹¹ Ministerio de Defensa. — <http://www.mde.es/>

¹² Ministerio de Defensa. — <http://www.mde.es/politica/seguridad-defensa/>

¹³ Подробнее см.: Испания: траектория модернизации на исходе двадцатого века. М., 2006, с. 416—429.

¹⁴ El País, 23.01.2010.

¹⁵ Comparecencia sobre Misiones en el Exterior (Congreso de los Diputados, 17 de diciembre de 2009). — <http://www.mde.es/>

¹⁶ J.Noya. La imagen exterior de España: nuevos escenarios y viejos problemas. — Real Instituto Elcano. Documento de trabajo, 60/2009, p. 13.

¹⁷ El País, 23.01.2010.

¹⁸ Comparecencia de la ministra de Defensa, Carme Chacón, sobre Afganistán (Congreso de los Diputados, 28 de octubre de 2009). — <http://www.mde.es/>

¹⁹ Подробнее см.: P.Yákovlev. El problema de Kosovo y las relaciones Unión Europea — Rusia. — La Unión Europea y la Federación Rusa: Continuidad y cambios. Barcelona, 2009, p. 83—95.

²⁰ A.Remiro Brotons. Kosovo, realismo y legitimidad // Política Exterior. Madrid, N 122, Marzo/Abril 2008, p. 62.

²¹ J.Noya. Op. cit., p. 12.

²² www.buquesdeguerra.es/

²³ Se incorporan todos los medios españoles previstos para la operación internacional en Libia. — <http://www.la-moncloa.es/>

²⁴ La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. 2001. NU, CEPAL. Santiago de Chile, 2002, p. 112.

²⁵ J.C.Pereira (coord.). Op. cit., p. 569.

- ²⁶ См., например: D. C e s c h i n i, J. L i c o l l i o. Los nuevos conquistadores. Buenos Aires, 2002.
- ²⁷ Подробнее см.: П.П. Я к о в л е в. Аргентинский кризис и интересы европейского бизнеса. — Актуальные проблемы Европы. М., 2004, № 3.
- ²⁸ W. C h i s l e t t. Spain's Main Multinationals: Building on their Success. — Real Instituto Elcano, Working Paper 29/2010, p. 4.
- ²⁹ J. N o y a. Op. cit., p. 4.
- ³⁰ W. C h i s l e t t. Op. cit., p. 9.
- ³¹ Cinco Días. Madrid, 9.03.2008.
- ³² <http://www.santander.com/cs/gs/>
- ³³ Tiempo. Madrid, 6—12.06.2008, N 1363, p. 40.
- ³⁴ Подробно см.: П.П. Я к о в л е в. Испания: образ кризиса и кризис образа. — Латинская Америка, 2010, № 9, 10.
- ³⁵ J.-I. T o r r e b l a n c a. Foreign policy needs a rethink above and beyond Europe. — The Financial Times, June 9, 2010.
- ³⁶ A. M o l t ó. Por una relación contemporánea con Latinoamérica. — <http://www.politicaexterior.com/articulo/?id=4355>
- ³⁷ Cinco Días, 27.11.2010.
- ³⁸ Las grandes empresas españolas apuestan por Iberoamérica. — ABC, 17.11.2010.
- ³⁹ Cinco Días, 30.10.2010.
- ⁴⁰ W. C h i s l e t t. Op. cit., p. 11, 12.
- ⁴¹ Cinco Días, 30.10.2010.