

Секция «Актуальные проблемы мировой экономики и международной торговли»

Государственная поддержка внешнеэкономической деятельности испанских компаний

Научный руководитель – Кузнецов Алексей Владимирович

Никулин Кирилл Андреевич

Сотрудник

Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН, Москва, Россия

E-mail: nikulin.k.a@my.mgimo.ru

Массовое проникновение иностранного капитала в Испанию после демократического транзита способствовало появлению и развитию национальных ТНК. Проведя основной этап интернационализации в наиболее благоприятной для себя Латинской Америке, испанские корпорации расширили масштабы своего бизнеса, стали центрами создания новых технологий производства и приобрели первый опыт управления международными филиалами, что ознаменовало диверсификацию экспорта прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в другие регионы и более развитые страны. Избежав поглощения в начале 1990-х гг., испанские ТНК спустя 10-15 лет вернулись на европейский рынок с сильными позициями и оказались вполне способны конкурировать с крупными компаниями Франции, Великобритании и Германии. Такие испанские компании, как Telefónica, Banco Santander, Repsol, Inditex, Iberdrola, Ferrovial, стали лидерами в своих отраслях и приобрели системообразующий статус, что обеспечило Испании место в рядах крупнейших инвесторов и получателей ПИИ в мире [1, 3].

Создание обширных рынков экспорта финансовых услуг, развитие инфраструктурных и энергетических проектов, телекоммуникационных сетей, то есть - долгосрочных проектов с постоянной прибылью, стали особенно важны для испанской экономики во время мирового финансового кризиса, поскольку многие страны базирования филиалов испанских ТНК (особенно в Латинской Америке) более успешно справились с кризисными проявлениями в своей экономике [4, 5, 6]. Согласно статистике Мадридской фондовой биржи, более 60% своей прибыли в годы кризиса крупнейшие испанские ТНК получили от своих дочерних зарубежных предприятий. С каждым годом этот показатель растет, в 2019 г. достигнув 67%. Наблюдаемые позитивные сдвиги во внешнем секторе экономики Испании можно рассматривать в качестве подтверждения эффективности проводимых государством мероприятий.

Тем не менее, нынешняя пандемия COVID-19 внесла значительные изменения в мировую конъюнктуру, спровоцировав высокую степень неопределенности на мировых рынках товаров и услуг. Некогда казавшийся стабильным внешний спрос на производственную и интеллектуальную продукцию испанских компаний оказался в состоянии кризиса вместе с началом «локдауна» по всему миру. Реакцию уже доказавшего свою результативность испанского корпоративного сектора на пандемию еще только предстоит изучить.

Анализ государственной поддержки внешнеэкономической деятельности испанских компаний становится особенно актуальным во время появления новых кризисных явлений в мировой экономике. [2]. В Испании сегодня представлено более 15 эффективных институтов поддержки компаний в сфере экспорта, инвестиций и инноваций. К 2019 г. при поддержке данных институтов было профинансировано проектов на сумму более 35 млрд долл [6]. Однако ключевые политические инициативы, масштаб влияния созданной испанским правительством структуры поддержки интернационализации и инновационного

развития испанского корпоративного сектора до сих пор остаются малоизученными вопросами в российской науке.

В этом смысле практическая значимость исследования заключается в возможных выводах и рекомендациях, которые могут быть адаптированы к реалиям российской экономики. Использование испанского опыта может служить кейсом в стратегии выхода российских компаний на мировой рынок и формировании необходимой для этого внутренней и внешней экономической политики органами государственной власти Российской Федерации.

Научная новизна исследования определяется применением испанского кейса поддержки интернационализации компаний в российских реалиях. Степень применимости испанского опыта обеспечена двумя факторами. Во-первых, Испания располагает сопоставимым с Россией объемом номинального ВВП. Во-вторых, Испанию и Россию следует рассматривать в рамках региональных подсистем: ибероамериканской и «Малой Евразии» (включающей постсоветские республики кроме стран Прибалтики) соответственно. Данные системы представляют совокупность ряда государств, которые объединены общностью исторического развития и культурных связей, членством в межправительственных институтах и активным сотрудничеством, а также наличием страны-ядра [U+2012] Испании и России. Именно особенности геополитического влияния Испании на страны Латинской Америки, а также России на постсоветское пространство делают возможным сопоставление процесса интернационализации испанских и российских компаний из различных отраслей.

Источники и литература

- 1) Chislett W. A New Course for Spain: Beyond the Crisis / W. Chislett. – Madrid: Real Instituto Elcano, 2016. – 204 p.
- 2) García-Canal E., Guillén M. The Rise of the New Multinationals / Esteban García-Canal, Mauro F. Guillén // Reinventing the Company in the Digital Age. – Madrid: BBVA, OpenMind, 2015. – 26 p.
- 3) Guillén M. The Rise of Spanish Multinational in the Global Economy / M. Guillén. – Cambridge: Cambridge University Press. 2011. 292 p.
- 4) Estrategia de acción exterior. Reino de España. / Gobierno de España. – Madrid: Gobierno de España, 2015. – 148 p.
- 5) Invest in Spain 2020 / ICEX, España Exportación e Inversiones. [Электронный ресурс]. – Madrid: Ministerio de economía, industria y competitividad, 2020. – Режим доступа: <http://www.icex.es/icex/es/index.html>.
- 6) La estrategia de internacionalización de la economía española 2017-2027 / Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. – Madrid, 09/2017. – 125 p.