

Секция «Актуальные вопросы мировой экономики и внешнеэкономической деятельности на современном этапе»

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

С конца XX века испанские компании из совершенно различных промышленных отраслей приобрели важное значение в мировой экономике, особенно в Европе и латиноамериканском регионе. В результате приватизации, нескольких инвестиционных волн, оказанной государственной поддержки и интенсивного экономического развития такие испанские транснациональные корпорации (ТНК), 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 прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мире [1, 3].

При этом процессу становления испанских транснациональных корпораций активно сопутствовала государственная поддержка. Мадрид уделял особое внимание экономической дипломатии, развивая амбициозный проект по брендингу ТНК, компаниям оказывалась экономическая и институциональная помощь, формировалась разветвленная лоббистская структура, которая занималась укреплением испанских интересов за рубежом [2]. Об этом косвенно свидетельствует и низкий уровень налогообложения с особыми условиями для корпоративного бизнеса, а также увеличение налоговых вычетов. Однако перечисленные политические инициативы, масштаб влияния созданной испанским правительством структуры поддержки интернационализации и инновационного развития испанского корпоративного сектора до сих пор остаются малоизученными вопросами.

В Испании сегодня представлено более 15 эффективных институтов поддержки компаний в сфере экспорта, инвестиций и инноваций. В 2017 г. при поддержке данных институтов было профинансировано проектов на сумму более 20 млрд. долл., число компаний-экспортеров увеличилось более чем на 20 тыс., общий экспорт товаров и услуг - на 9%, оборот крупнейших ТНК, входящих в ключевой испанский фондовый индекс IBEX-35 - на 7% [4, 6].

Благодаря сосредоточению данных институтов под руководством Государственного секретариата по торговле Министерства экономики, промышленности и конкурентоспособности Испании удалось создать действенную структуру, оказывающую поддержку по принципу: «от идеи до выхода на зарубежные рынки» и руководствующуюся стратегиями, обеспечивающими сам процесс взаимодействия между государством и частными компаниями: Стратегия интернационализации 2017-2027, Стратегия науки, технологии и инноваций 2013-2020 и частные отраслевые стратегии. Эти дорожные карты являются основой институционального механизма оказания поддержки и ставят довольно амбициозные задачи перед испанским внешним сектором, например, обеспечение до 2027 г. испанских строительных и инфраструктурных компаний международными контрактами на сумму до 650 млрд. евро, а также увеличение общего объема зарубежных ПИИ в Испанию с 500 млрд. евро до 1 трлн. евро [2, 5, 7, 8, 9].

Выгодоприобретателями сложившейся системы являются как малые и средние предприятия (МСП), так и крупные ТНК, которые не только являются регуляторами некоторых институтов (например, банки Santander и BBVA в COFIDES (Испанской компании финансирования развития) и Национальной инновационной компании, ENISA), но и в рамках консорциума могут обеспечивать финансирование собственных инновационных проектов. Поэтому изучение деятельности данных институтов очень важно для понимания механизма интернационализации как среди МСП, так и среди крупных испанских ТНК.

Испанское правительство активно занимается законодательной поддержкой и последовательным снижением налоговой нагрузки, видные государственные дипломаты и экономисты входят в структуру по брендингу испанских компаний, выступая основой «мягкой силы» и экономического развития Испании. Основная задача, поставленная Мадридом в посткризисном этапе - закрепить результаты внешнего сектора испанской экономики.

В связи с этим, изучение опыта деятельности испанских институтов в области интернационализации представляется актуальным для развития инновационных отраслей в условиях необходимой для большинства развивающихся экономик диверсификации, в том числе - для российской экономики.

Источники и литература

- 1) 1. Chislett, W. A New Course for Spain: Beyond the Crisis / W. Chislett. — Madrid: Real Instituto Elcano, 2016. — 204 p.
- 2) 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. — 26 p.
- 3) 3. Guillén M. The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy / M. Guillén. - Cambridge: Cambridge University Press. 2011. 292 p.
- 4) 4. Обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Испании за 2017 г. / Ежегодный доклад // Торговое представительство Российской Федерации в Королевстве Испания. — Мадрид, 04/2017. — 135 с.
- 5) 5. Estrategia de acción exterior. Reino de España. / Gobierno de España. — Madrid: Gobierno de España, 2015. — 148 p.
- 6) 6. Invest in Spain 2017 / informe ICEX, España Exportación e Inversiones. — Madrid: Ministerio de economía, industria y competitividad, 04/2018.
- 7) 7. La estrategia de internacionalización de la economía española 2017-2027 / Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. — Madrid, 09/2017. — 125 p.
- 8) 8. Ley 14/2013, BOE [Электронный ресурс] : портал BOE / Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. — Электрон. дан. — Мадрид. — Режим доступа: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-10074.
- 9) 9. Plan de Internacionalización del Transporte y las Infraestructuras 2018-2020 / Ministerio de Fomento. — Madrid, 2017. — 260 p.