

DOI: 10.31857/S0869049922040104
EDN: EYUVTF

Оригинальная статья / Original Article

Институциональный аспект транснационализации испанских компаний¹

© К.А. НИКУЛИН

Никулин Кирилл Андреевич, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН (Москва, Россия), nikulin@imemo.ru. ORCID 0000-0001-6314-0447

С конца XX в. значение испанских компаний различных секторов в мировой экономике существенно возросло – особенно в Европе, а также в регионе Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛКА). В результате либерализации испанского рынка, приватизации, нескольких волн инвестиций и интенсивного экономического развития такие испанские транснациональные компании (ТНК), как Telefónica, Banco Santander, Repsol, Inditex и Iberdrola, приобрели системный статус: Испания присоединилась к десятке крупнейших инвесторов и получателей прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мире. В то же время формирование испанских ТНК активно сопровождалось государственной поддержкой интернационализации. Мадрид сегодня уделяет особое внимание экономической дипломатии: как малым и средним предприятиям (МСП), так и ТНК оказывают экономическую и институциональную поддержку. Интернационализация испанских компаний стала одной из ключевых причин выхода из национальных негативных явлений, связанных с мировым финансовым кризисом. Маневры испанских капиталов между европейскими, североамериканскими и латиноамериканскими юрисдикциями в зависимости от мировой экономической конъюнктуры обусловили исследовательский интерес в России к анализу опыта институциональных механизмов поддержки испанского бизнеса в текущих турбулентных условиях на мировых рынках товаров и услуг.

Ключевые слова: ТНК, МСП, IBEX-35, институциональная государственная поддержка, интернационализация, ПИИ

Цитирование: Никулин К.А. (2022) Институциональный аспект транснационализации испанских компаний // *Общественные науки и современность*. № 4. С. 132–146. DOI: 10.31857/S0869049922040104, EDN: EYUVTF

¹ Финансирование. Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-314-90006.

Funding. The reported study was funded by RFBR, project number 20-314-90006.

The Institutional Aspect of Spanish Companies' Transnationalizing

© K. NIKULIN

Kirill A. Nikulin, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia), nikulin@imemo.ru. ORCID: 0000-0001-6314-0447

Abstract. Since the end of the 20th century Spanish companies from various sectors have become important actors in the global economy – especially in Europe, Latin America and the Caribbean region (LAC). As a result of liberalization of the Spanish market, privatization, several waves of investments and intensive economic development, Spanish multinationals such as Telefónica, Banco Santander, Repsol, Inditex, Iberdrola have acquired a systemic status: Spain has joined the top ten investors and recipients of foreign direct investment in the world. At the same time, the formation of Spanish multinationals was actively accompanied by state support for internationalization. Today Madrid pays special attention to economic diplomacy: small and medium-sized enterprises, as well as multinationals, are provided with economic and institutional support. The internationalization of Spanish companies has become one of the key drivers for overcoming the global financial crisis. The maneuvers of Spanish capital between European, North American and Latin American jurisdictions depending on the global economic situation have led to research interest in Russia to the analysis of institutional mechanisms of supporting Spanish business in the current worldwide turbulent conditions for goods and services' markets.

Keywords: MNCs, SMEs, IBEX-35, Government Institutional Support, Internationalization, FDI

Citation: Nikulin K. (2022) The Institutional Aspect of Spanish Companies' Transnationalizing. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, no. 4, pp. 132–146. DOI: 10.31857/S0869049922040104, EDN: EYUVTF

Уровень корпоративной интернационализации Испании сегодня

Природа экономической глобализации заложена в объективных процессах интернационализации и стремлении стран интегрироваться в мировую систему. Важная составляющая и один из мотивов глобализации – феномен транснационализации, в рамках которого значительная часть национального производства, потребления, торговли и бюджета в целом зависят от решений международных центров за пределами страны. Такими выступают ТНК, которые представляют собой как следствие, так и основной двигатель интернационализации.

Проведя основной этап интернационализации в наиболее благоприятном регионе Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛКА), банковские и телекоммуникационные ТНК Испании расширили масштабы своей деятельности, стали центрами создания новых технологий, и приобрели первый опыт управления международными филиалами, что привело к дальнейшей географической диверсификации экспорта испанских ПИИ. Избегав поглощения крупными европейскими компаниями в конце 1980-х – начале 1990-х гг. (после вступления Испании в ЕС) [Chislett 2016], испанские ТНК вернулись на европейский рынок с сильными позициями и смогли конкурировать с ведущими компаниями Франции, Великобритании и Германии. В первом десятилетии XX в. испанские компании сформировали модель «балансирования»: в зависимости от тенденций внутреннего и внешнего рынков (рис. 1) испанские ПИИ в географическом распределении доминировали

в регионах ЕС-15 и ЛКА [Никулин 2020]. Сегодня существенно растет объем испанских инвестиций в азиатском и американском направлениях, что отвечает современным трендам внешней политики Испании. Правительство П. Санчеса делает ставку на три направления во внешних связях: европеизм, мультилатерализм и трансатлантизм [Тайар 2021].



Рис. 1. Географическая структура испанских ПИИ в 1994–2021 гг., валовые потоки инвестиций, млн евро

Figure 1. Geographical structure of Spanish FDI in 1994–2021, gross investment flows, million euros

Источник: составлено автором на основе базы данных испанских ПИИ Data Invex. (<http://datainvex.comercio.es/>).

Source: compiled by the author based on the Spanish FDI database Data Invex. (<http://datainvex.comercio.es/>).

Во время национального финансово-экономического кризиса 2008–2015 гг., катализатором которого стал мировой финансовый кризис, многие страны, где были расположены филиалы испанских ТНК (особенно в ЛКА), более успешно справлялись с его проявлениями. Вкупе с «товарным суперциклом» (увеличение спроса на сырьевые товары в период 2000–2014 гг.) это стало своеобразным толчком к интернационализации испанской экономики в регионе.

В значительной степени за счет внешнеэкономического сектора в условиях увеличения объема выручки из-за рубежа испанские компании-экспортеры товаров, услуг и капитала ослабили деструктивные последствия финансово-экономического кризиса в стране. Количество компаний-экспортеров в 2017 г. составило 161 тыс., что в три раза больше, чем в 2007 г.² Средний темп прироста экспорта испанских товаров и услуг с 2010 по 2019 гг. составил более 6%³. Испанские компании считают интернационализацию необходимым вектором деятельности. По оценке мадридского Королевского института Элькано, каждое

² España triplica el número de empresas exportadoras durante la crisis. El País, Cinco Días. 7 Dic 2017. (https://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/12/07/companias/1512647780_931108.html).

³ Expansión internacional de la empresa española. KPMG. Madrid. 2020. 41 p.

четвертое рабочее место в Испании (около 4,7 млн человек) в 2020 г. зависело от внешнего спроса⁴. Согласно последним опубликованным данным Министерства промышленности, торговли и туризма Испании⁵, в 2021 г. испанский экспорт возрос более чем на 20% по сравнению с 2020 г. и свыше 10% по сравнению с 2019 г., достигнув 325 млрд евро. Динамика роста испанского экспорта (159 млрд евро, +28,8%) и импорта (187 млрд евро, +47,1%) к предыдущему году с января по май 2022 г. указывает на возможные новые рекордные показатели по итогам года в испанском платежном балансе и существенный рост его дефицита – в основном за счет роста цен на энергоносители и продовольствие.

Макроэкономические последствия интернационализации испанских компаний очевидны и выражены одним фактом: сальдо счета текущих операций испанской экономики перешло от дефицита (4% ВВП в 2009 г.) к профициту (2% ВВП в 2019 г., 0,9% в 2021 г.). По июльской оценке правительства Испании⁶, в 2022 г. рост экономики в стране составит около 4,3%, что выше среднего прогноза по еврозоне, и позволит увеличить темпы создания рабочих мест, а также сократить бюджетный дефицит.

Согласно рис. 1, в 2020 г. испанский экспорт ПИИ восстановился после резкого падения в 2019 г., которое произошло из-за брежзита и неопределенности на развивающихся рынках ЛКА [Никулин 2019]. Однако пандемия существенно ударила по традиционному для испанских компаний рынку Латинской Америки и Карибского бассейна в 2020 г. Страны региона в 2020–2021 гг.⁷ столкнулись с наибольшим сокращением ВВП и деловой активности среди развивающихся государств. Помимо коронавируса, данная динамика связана с фундаментальными проблемами, среди которых завершение «товарного суперцикла», низкая отраслевая диверсификация экономик, высокая доля неформального сектора, преимущественно экстенсивный характер экономического роста в большинстве стран региона, институциональная нестабильность и недостаточность бюджетного финансирования необходимых мер фискальной политики [Никулин 2021].

Международный доход компаний IBEX (ключевой испанский фондовый индекс) включает поступления от экспорта, однако, согласно статистике Королевского института Элькано, большая часть прибыли компаний поступает от доходов филиалов за рубежом. Транснационализация считается наиболее зрелой стадией интернационализации, поэтому в контексте исследуемой темы наиболее показательной можно назвать конкретную динамику изменения структуры оборота испанских компаний, входящих в IBEX и формирующих долгосрочный тренд для МСП (т.н. PYMES), которые стремятся интернационализироваться.

По данным Мадридской фондовой биржи, в 2019 г. каждые 67 центов (25 из которых приходится на экспорт в ЛКА) из 1 евро в обороте 35 крупнейших испанских листинговых компаний (IBEX-35) поступали из-за рубежа. В 2007 г. показатель равнялся 47 центам, в 1997 г. – 24 центам. Общий оборот IBEX-35 в 2019 г. составил порядка 435 млрд евро. Общий оборот всех зарегистрированных в Испании компаний составил около 530 млрд евро с ежегодным приростом оборота примерно на 5% с 2007 г. Согласно данным Мадридской фондовой биржи, в 2019 г. почти половина доходов компаний IBEX-35 пришла на страны, не входящие в ЕС, – по сравнению с 7,5% в 2007 г. Значительный

⁴ España internacional (2020) El País, Cinco Días. 6 Jul 2020. (https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/07/05/datalab/1593969606_314623.html).

⁵ Informe Mensual de Comercio Exterior. Mayo 2022. Ministerio de industria, Comercio y Turismo. P. 1

⁶ El Gobierno prevé que la economía crezca un 4,3% este año y un 2,7% en 2023. La Moncloa. 26.07.2022. (<https://www.lamoncloa.gob.es/consejodem ministros/resumenes/Paginas/2022/260722-tp-cministros.aspx>).

⁷ Boletín estadístico. Madrid. Banco de España. 2020. 469 p.

рост внешних поступлений в обороте испанского корпоративного сектора стал локомотивом положительной динамики национальной экономики Испании в XXI в.

В 2020 г. пандемия COVID-19 вызвала беспрецедентный глобальный экономический спад, который серьезно повлиял на корпоративные показатели. В 2020 г. компании IBEX-35 отчитались об обороте на сумму 341 млрд евро – на 20% меньше, чем в 2019 г. Падение одинаково затронуло как испанские офисы компаний, так и их филиалы по всему миру. Несмотря на неблагоприятный сценарий, уровень внешних поступлений в обороте компаний был сопоставим с 2019 г. В 2020 г. их доля среди крупнейших компаний IBEX составила 66%. Такой вектор внешнеэкономического развития продолжает обеспечивать Испанию своего рода «подушкой безопасности». Даже при годовом падении оборота компаний доля доходов, поступающих из-за рубежа, постепенно растет или остается на одном уровне.

Уже в 2021 г. испанские листинговые компании продемонстрировали способность к быстрому восстановлению, установив исторический рекорд по полученной прибыли. В условиях продолжающейся пандемии, энергетического кризиса и дефицита полупроводников в 2021 г. их чистая прибыль составила 64 млрд евро (55 млрд евро у IBEX-35) по сравнению с убытком 9,4 млрд евро в 2020 г.⁸

Оборот испанских листинговых компаний в 2021 г. превысил 589 млрд евро, что выше показателя 2019 г. на 11%. Их операционная прибыль составила около 89 млрд евро, превзойдя на 197% результаты предыдущего года. Структура доходов IBEX-35 по состоянию на 31 декабря 2021 г. сохранила показатели 2019-2020 гг., однако вклад внутреннего спроса возрос. Поступления на внутреннем рынке составляли 35% от общего объема оборота крупнейших испанских компаний (33,47% в 2020 г.), а выручка за рубежом – 65%, что свидетельствует о сохранении сложившегося тренда.

В то же время необходимо учитывать, что достаточно сложно предсказать рост испанских ПИИ по итогам 2022 г, если испанский экспорт в 2022 г. демонстрирует положительные тенденции. Для «хеджирования» внешних рисков с точки зрения бюджетных поступлений испанское правительство в июле 2022 г. объявило о дополнительной налоговой нагрузке в отношении энергетических и банковских компаний страны. По состоянию на конец июля 2022 г. данное решение вызвало многочисленные споры и судебные иски со стороны корпораций, что в любом случае осложнит инвестиционные планы крупных испанских ТНК в 2022 г. и придаст дополнительную волатильность котировкам компаний IBEX.

В целом положительная динамика внешнеторговых операций свидетельствует, в том числе, об успехе стратегии развития внешнеэкономической деятельности (ВЭД), что способствует повышению конкурентоспособности испанской экономики на международном уровне – в том числе за счет формирования новых корпоративных чемпионов среди МСП.

В Испании каждое десятилетие появляется несколько кейсов транснационализации компаний, которые начинали свою интернационализацию с экспортного МСП. После интенсивного роста, инвестиций в НИОКР и найма талантов такие компании, используя существующие государственные платформы поддержки ВЭД, расширили бизнес за пределы Испании и обрели статус листинговых испанских ТНК. Среди ярких примеров в истории испанской корпоративной интернационализации следует выделить Grupo Antolín из Бургоса (в настоящее время имеет филиалы в 22 странах), валенсийскую Gestamp (при-

⁸ Fernández D. Y en medio de la tormenta... ¡récord de beneficios empresariales en España! El País. 05 Mar 2022. (<https://elpais.com/economia/negocios/2022-03-05/y-en-medio-de-la-tormentarecord-de-beneficios-empresariales-en-espana.html>).

существует в 23 странах) или Dialoga Group из Бильбао (сеть в 29 странах). Первые две компании заняты в автомобильном секторе, третья – в сфере информационных технологий и облачных решений. В 2019 г. Gestamp отчиталась об обороте более 9 млрд евро⁹, из которых порядка 97% компания получила за рубежом (35% в 2005 г.).

Структура государственной поддержки интернационализации испанских компаний

В таких условиях правительство Испании, опираясь на механизм государственно-частного партнерства, активизировало усилия по интернационализации МСП страны, чтобы максимизировать вклад иностранного сегмента в корпоративный рост и создание рабочих мест, а также повысить производительность и инновационность компаний. Нынешний председатель правительства Испании П. Санчес в своей докторской диссертации выдвинул следующую гипотезу и представил ее доказательства: «В период 2000–2012 гг. весь государственный сектор Испании обновил инструменты экономической дипломатии, чтобы поддержать процесс интернационализации, через который проходят национальная экономика и структуры бизнеса» [Sánchez Pérez-Castejón 2012].

По мнению российского эксперта-испаниста, доктора экономических наук П.П. Яковлева, «в связи с «экономизацией» международной политики можно смело утверждать, что национальная стратегия Испании, находящая свое практическое воплощение во внешнеполитическом курсе, буквально пронизана экономическими началами и в решающей степени связана не с военно-политическими, а торгово-экономическими и финансовыми задачами» [Яковлев 2011].

Современный разветвленный механизм государственной поддержки ВЭД в Испании создавали в 3 этапа.

В 2004 г. Государственный Секретариат по торговле (Министерство промышленности, торговли и туризма) совместно с Испанской конфедерацией коммерческих организаций разработал «Комплексные планы развития рынка». Был проведен анализ экономических показателей 93 изначально взятых государств: учитывался как экспортный потенциал испанских компаний, так и инвестиционная привлекательность стран. Ключевым нововведением стало «зонирование» регионов мира по приоритету и возможностям продвижения испанского бизнеса.

Чтобы решить сложнейшие экономические задачи, с которыми столкнулась Испания в период мирового финансового кризиса, в 2013 г. был принят Закон о поддержке предпринимателей и интернационализации их деятельности № 14/2013. В нем интернационализация определялась как «совокупность действий, предпринимаемых государственным сектором вместе с частным, по поощрению и укреплению международного измерения испанской экономики и содействию присутствию компаний и предпринимателей за рубежом как факторов стабильности, роста и создания рабочих мест»¹⁰. Закон также определил последующую модернизацию государственной системы с целью поддержки экспорта и содействия интернационализации.

В то же время для дальнейшего повышения конкурентоспособности национальной экономики [Аникина 2020] в соответствии с принятым законом в 2014 г. руководство

⁹ Gestamp facturó €9.065 millones en 2019. Prensa de Gestamp. 27.02.2020. (<https://www.gstamp.com/Medios/Prensa/Comunicados-de-prensa/2020/Gestamp-facturo-9-065-millones-de-euros-en-2019>).

¹⁰ La estrategia de internacionalización de la economía española 2017-2027. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Madrid. 2017. 125 p.

страны утвердило Первый двухгодичный «Стратегический план интернационализации испанской экономики на 2014–2015 гг.» (План), сформулировав задачи и методы в области интернационализации, в том числе: увеличение показателей испанской внешней торговли, стимулирование интернационализации испанской экономики, расширение участия испанских компаний в международных торгах, контрактах, консорциумах и др. В рамках данных рекомендаций было определено 41 конкретное действие, которое предоставит компаниям полный набор инструментов «от идеи до выхода на рынок»¹¹. Кроме того, в План включили публичную систему оценки результатов с помощью объективных показателей (в основном позиций в международных рейтингах).

Успешное развитие ВЭД в Испании и анализ эффективности Плана¹² демонстрируют, что долгосрочный документ, который служил бы ориентиром для развития интернационализации как для частных компаний, так и на институциональном уровне, выступает серьезным конкурентным преимуществом.

Кроме того, для дальнейшего развития деятельности в направлении интернационализации экономики был необходим документ среднесрочного планирования (с сохранением двухгодичных планов действий). После выхода из мирового экономического и европейского долгового кризисов правительство Испании в «Стратегии интернационализации испанской экономики на 2017–2027 гг.» (Стратегия) подчеркнуло важность внешнеэкономического сектора, его растущий вклад был обозначен как бессрочная задача. Эволюция документа была постепенной: с точки зрения текущей ситуации в испанской экономике разрабатывали гибкие двухлетние планы, непосредственно интегрированные в Стратегию. Гибкость планов обеспечивали определением «сильных и слабых сторон», «возможностей» и «угроз», что позволило правительству Испании эффективнее управлять приоритетными направлениями действий в достижении глобальных целей интернационализации. Аналогичным образом стратегия включала в себя параметры оценки, которые позволяют измерить результаты выполнения последовательных двухгодичных планов действий.

В условиях частых политических кризисов внутри страны важно, что Стратегия отражает политику государства в области развития ВЭД вне зависимости от политической ориентации правительства. Все соответствующие министерства и ведомства Испании участвуют в ее выполнении в соответствии со своими компетенциями.

В Стратегии указаны ключевые показатели, которые должны быть достигнуты к 2027 г.:

- достичь объема экспорта товаров в номинальном выражении в размере 400 млрд евро к 2027 г. (более 251 млрд евро по данным на 2020 г.¹³);
- обеспечить, чтобы к 2027 г. насчитывалось 60 000 регулярно экспортирующих компаний (55 133 в 2020 г.¹⁴);
- обеспечить, чтобы в период 2017–2027 гг. испанские компании выиграли международные тендеры на сумму 650 млрд евро (более 59 млрд евро в год, необходимых для достижения целевого показателя: 2017 г. – 61,6 млрд евро, 2018 г. – 68,0 млрд евро, 2019 г. – 52,2 млрд евро, 2020 г. – резерв 39,2 млрд евро¹⁵);

¹¹ Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española 2014-2015. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Madrid. 2014. 122 p.

¹² Evaluación del “Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española 2014-2015”. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Madrid. 2015. 101 p.

¹³ Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-22. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Madrid. 2020. 268 p.

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Ibid.

• достичь к 2027 г. объема прямых иностранных инвестиций в экономику в размере 500 млрд евро (481,7 млрд евро ПИИ на 2021 г.¹⁶).

В дополнение к целевым показателям были представлены шесть осей Стратегии¹⁷:

- Ось 1: предложить поддержку интернационализации, которая будет адаптироваться к текущим потребностям и профилю компаний.
- Ось 2: инкорпорировать инновации, технологии, брендинг и цифровизацию в процесс интернационализации.
- Ось 3: развивать человеческий капитал в поддержку интернационализации.
- Ось 4: максимизировать возможности для бизнеса, которые предоставляет общая торговая политика ЕС и членство в международных организациях.
- Ось 5: способствовать привлечению и консолидации иностранных инвестиций с высокой добавленной стоимостью.
- Ось 6: усилить координацию и взаимодополняемость действий всех сторон в ходе интернационализации.

Межведомственная группа по поддержке интернационализации испанских компаний под председательством Государственного Секретариата по торговле регулярно проводит обзор выполнения целей и задач, предусмотренных в планах действий на 2017–2018, 2019–2020 и 2021–2022 гг. по методике, аналогичной указанной в Плане. Оценка Плана действий по интернационализации испанской экономики на 2017–2018 гг. показала, что его выполнение оставалось на удовлетворительном уровне – проведено более 91% предполагаемых оцениваемых действий¹⁸. Оценка выполнения плана 2019–2020 гг. на данный момент недоступна, хотя, согласно Секретариату, она была намечена на вторую половину 2021 г. Задержки в публикации отчетов, на взгляд автора, во многом связаны с тем, что пандемия COVID-19, а также беспрецедентное со времен конца холодной войны обострение геополитических и геоэкономических противоречий в мире привели к давлению на испанскую экономику со стороны как внутренних, так и внешних факторов. В их числе: нарушение цепочек поставок на мировом рынке, растущая инфляция, энергетический кризис в ЕС, и, как следствие, риски глобальной рецессии, которые в 2022 г. продолжают усиливаться [Táyar 2021].

В 2023 г. планируется выход оценки плана действий 2021–2022 гг., а также промежуточный пересмотр Стратегии в соответствии с новыми вызовами социально-экономического и геополитического характера. Согласно рассмотренным ключевым показателям оценки интернационализации, экспорту и ПИИ, планы 2017–2018 и 2019–2020 гг. скорее будут выполнены более чем на 90%, что свидетельствует об устойчивости системы ВЭД Испании даже в кризисных условиях.

План действий по интернационализации испанской экономики на 2021–2022 гг.¹⁹ содержит пять руководящих принципов, которые относятся к Стратегии и ориентированы на управление текущим кризисом, среди которых: увеличить базу регулярно экспортирующих испанских компаний; диверсифицировать экспортные и инвестиционные рынки; повысить устойчивость сектора ВЭД; укрепить безопасность в цепочках создания стоимости, в которые интегрирована Испания; продвигать цифровую трансформацию и устойчи-

¹⁶ Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-22. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Madrid. 2020. 268 p.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Evaluación del “Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2017-2018”. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Madrid. 2020. 157 p.

¹⁹ Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-22. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Madrid. 2021. 268 p.

вое развитие среди интернационализованных компаний. С другой стороны, стратегию PASE (страны стратегического отраслевого действия) планируется пересмотреть, чтобы включить в нее Соединенное Королевство после брекзита.

По данным на 2020 г., 16 государственных институтов в области экспорта, инвестиций, развития и инноваций оказали значительную помощь (более 35 млрд евро с 2014 г. согласно расчету автора) интернационализации испанских компаний под руководством Секретариата, который поддерживает прямые финансовые отношения с компаниями – в частности, через Фонд интернационализации компании (FIEM). FIEM оказывает финансовую поддержку в виде займов, кредитов и кредитных линий как экспортным операциям, поставкам и проектам «под ключ», так и инвестициям испанских компаний за рубежом. В 2020 г. в рамках FIEM одобрили кредиты для финансирования 34 операций на общую сумму порядка 405 млн евро.

Секретариату подчинена сеть торговых представительств Испании. Вместе с сетью иностранных представительств существует и т.н. территориальная сеть – представительства в провинциях и автономных сообществах Испании. Под руководством Секретариата действует государственная коммерческая организация²⁰ Испанский институт внешней торговли (ICEX), которая стала ключевым посредником для экспортных и инвестиционных компаний, сопровождая испанские компании (в основном малые и средние) на протяжении всего процесса интернационализации. Институт предоставляет разнообразные услуги, которые необходимы компании «от идеи до выхода на рынок», используя институциональные инструменты финансовой поддержки.

Благодаря совместной зависимости от Секретариата, ICEX и торговые представительства действуют в тесной интеграции. ICEX предоставляет услуги как из своей штаб-квартиры в Мадриде, так и через сеть из ста торговых представительств за рубежом и 31-го представительства в Испании. Полномочия учреждения распространяются на более чем 150 стран. ICEX также располагает международной сетью из 30 бизнес-центров, которые временно предоставляют свою инфраструктуру в качестве «инкубаторов» для испанских компаний, выходящих на новые рынки.

На веб-сайте ICEX собрана вся информация от торговых представительств: исследования, заметки, справочники и др. В 2020 г. ICEX поддержала более 20 000 испанских компаний при выходе на зарубежный рынок, ежегодно предоставляя по их запросам более 2000 специализированных информационных услуг на общую сумму более 10 млн евро²¹. Внутри системы ICEX существует бизнес-школа ICEX-CECO, где преподают магистерские программы и проводят долгосрочные курсы по тематике, связанной с интернационализацией экономики. Благодаря программе стажировок ICEX сотни специалистов прошли обучение в области внешней торговли и инвестиций (821 стипендиат в 2020 г.).

ICEX помогает испанским компаниям на этапе «от идеи до выхода на рынок», поскольку обладает целым комплексом программ (более 20) в рамках государственно-частного партнерства. Они подразумевают предоставление консультационных, вспомогательных и аудиторских услуг компаниям, которые планируют выйти на зарубежный рынок.

В частности, в рамках ICEX сегодня действуют программы ICEX-Next (управление рисками и 45 часов экспертных консультаций для компании), после чего компанию при-

²⁰ Государственные коммерческие организации или коммерческие организации с государственным участием (entidades públicas empresariales) в Испании – тип государственного органа, который финансируют за счет рыночных доходов. Он осуществляет административные полномочия, производит товары и оказывает услуги – в том числе государственные.

²¹ Quiénes somos. ICEX. Presentación. (<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/que-es-icex/presentacion-de-icex/index.html>).

глашают подать заявку на программу PIPE-NEXT (патентный консалтинг, инвестиционно-правовая консультация), ICEX Influencer (продвижение испанских товаров или услуг средствами цифрового маркетинга в определенных странах через их PR-службы), ICEX eMarket Services (международная интернет-платформа для обмена торговой и инвестиционной информацией между деловыми партнерами), PYME Invest (все консультационные услуги для испанского МСП при осуществлении ПИИ), ICEX Localiza (брендинг и долгосрочное внедрение продукции испанских МСП на зарубежный рынок), IMPACT+ (поддержка испанских компаний при диверсификации коммерческой и инвестиционной деятельности, выход на новые рынки развивающихся стран с относительно низкими доходами населения и с высоким потенциалом роста), Ventana Global (все услуги по интернационализации компании, включая доступ к необходимой информации через приложение для iOS и Android).

Финансовые линии поддержки интернационализации испанских компаний уникальны, поскольку в документах и отчетностях государственных институтов страны практически отсутствуют негативные коннотации вокруг «оттока средств и производства». Транснационализацию рассматривают как необходимую диверсификацию, которая повышает конкурентоспособность испанских компаний в долгосрочной перспективе.

Официальный кредитный институт (ICO) – это государственная коммерческая организация, которая действует под руководством Министерства экономики и цифровой трансформации Испании. ICO, выступая посредником, предоставляет средства банкам, финансирующим интернационализацию, страхует выдаваемые ими экспортные и инвестиционные кредиты и выступает в качестве финансового агента правительства Испании по кредитам FIEM. В рамках финансирования экспортных и инвестиционных проектов МСП он предоставляет компаниям кредиты до 30 млн евро, ориентированные на стимулирование экспорта, ПИИ в иностранные производственные фонды, а также на слияния и поглощения в рамках программ ICO Exportadores, ICO Internacional и ICO Canal Internacional. В 2020 г. сумма, выделенная ICO на продвижение интернационализации испанских компаний, составила порядка 2,6 млрд евро – 38% от общего объема финансирования института. Через линии посредничества ICO в 2020 г. было выделено порядка 1,4 млрд евро для финансирования инвестиций за рубежом и продвижения экспортной деятельности испанских компаний в 125 государствах. Данное финансирование обеспечили через 7000 операций для почти 1000 клиентов.

Государственно-частная испанская компания по финансированию развития (COFIDES) под руководством Государственного Секретариата по торговле предлагает фундаментальную финансовую поддержку интернационализации при непосредственном участии испанских транснациональных банков. С одной стороны, она принимает доленое участие в капитале компании, которую испанская компания учреждает за границей. В таких случаях роль COFIDES состоит в миноритарном участии без возможности контроля над компанией и с дальнейшим выходом из доли в поддержку консолидации капитала испанской компании-инвестора. С другой стороны, COFIDES предоставляет прямые кредиты как испанским компаниям в Испании, так и фирмам, созданным за границей²². Через Фонд для зарубежных инвестиций (FIEX) и Фонд для инвестиционных операций МСП за рубежом (FONPYME) COFIDES может предоставить до 30 и 5 млн евро соответственно. Потенциал годового финансирования интернационализации испанского бизнеса через финансо-

²² Apoyos a la internacionalización. Introducción a los organismos clave en España. Iberglobal. (<https://iberglobal.com/index.php/escuela-de-comercio-exterior/1491-apoyos-a-la-internacionalizacion-introduccion-a-los-organismos-clave-en-espana>).

вые механизмы и инструменты этого института приближается к 2,5 млрд евро. Со своего создания в 1992 г. COFIDES одобрила финансирование более 1000 проектов в 90 странах посредством кредитов и долевого участия. В них было вложено порядка 3,6 млрд евро²³.

Испанская компания по страхованию экспортных кредитов (CESCE), которая также имеет государственно-частный характер, обеспечивает страхование и комплексное управление рисками, связанными с интернационализацией. Большая часть страховой деятельности CESCE относится к экспортным операциям или реализации товаров, однако она также предлагает страхование инвестиций за рубежом, которое покрывает различные риски (экспроприации, войны, проблемы с репатриацией прибыли и т. д.).

Таким образом, фонд FIEM, инструменты и фонды ICO, а также COFIDES в рамках развития конкурентоспособности испанских компаний предлагают существенные финансовые инструменты для интернационализации МСП. ICEX выступает «хабом» и – в определенной степени – «дирижером» в системе государственно-частного взаимодействия, сотрудничая с комплексом государственных институтов в рамках их собственных подпрограмм. Перечисленные элементы способствуют обеспечению конкурентоспособности испанских компаний на любом уровне интернационализации, долгосрочному планированию внутри компаний и выполнению целей и задач двухлетних планов действий и Стратегии.

В 2021 г. фондовые финансовые возможности анализируемых учреждений существенно возросли после одобрения плана действий по интернационализации испанской экономики на 2021–2022 гг., который предполагает финансирование на сумму более 4,6 млрд евро. Дополнительные субсидии на консалтинговые и аудиторские услуги ICEX составили 131 млн евро, на финансирование FIEM – 500 млн евро. Компания COFIDES пополнила фонд FIEEX на 350 млн евро, FONPYME – на 35 млн евро, собственные средства – на 44 млн евро. Посреднические линии ICO по кредитованию интернационализации в 2021 г. получили дополнительные 1,6 млрд евро. Страховой портфель CESCE достиг рекордных 9 млрд евро за счет выделения порядка 2 млрд евро в рамках нового плана²⁴.

План действий по интернационализации на 2021–2022 гг. добавился к мероприятиям по финансированию интернационализации, предпринятым в рамках «Шокового плана» действий по борьбе с COVID-19. Заложенная в Стратегию гибкость в 2020 г. потребовала создания плана противодействия пандемии COVID-19 в поддержку интернационализации испанских компаний. Пакет мер в рамках «Шокового плана» позволил мобилизовать более 2,6 млрд евро для содействия данному процессу. Финансирование проводили через фонды CESCE, FIEM и COFIDES²⁵.

К числу последних государственных институциональных механизмов по стимулированию интернационализации относится автоматизированная система ICEX (2021 г.). Она состоит из трех последовательных модулей искусственного интеллекта (рис. 2), работа которых прогнозирует успех международной стратегии компаний с надежностью свыше 90%²⁶. Система способна автоматически предоставлять данные о потребностях и потенциале компании, а также генерировать набор необходимых услуг и рекомендаций в отдельных кейсах интернационализации.

²³ Quiénes somos. COFIDES. Presentación. (<https://www.cofides.es/quienes-somos/cofides-en-cifras>).

²⁴ Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-22. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Madrid. 2021. 268 p.

²⁵ Ibid.

²⁶ Un sistema del ICEX basado en analítica que predice el éxito de la estrategia internacional de las empresas con una fiabilidad de más del 90%. SAS Spain. 5 April 2021. (<https://blogs.sas.com/content/hiddeninsights/2021/04/05/un-sistema-del-icex-basado-en-analitica-que-predice-el-exito-de-la-estrategia-internacional-de-las-empresas-con-una-fiabilidad-de-mas-del-90/>).

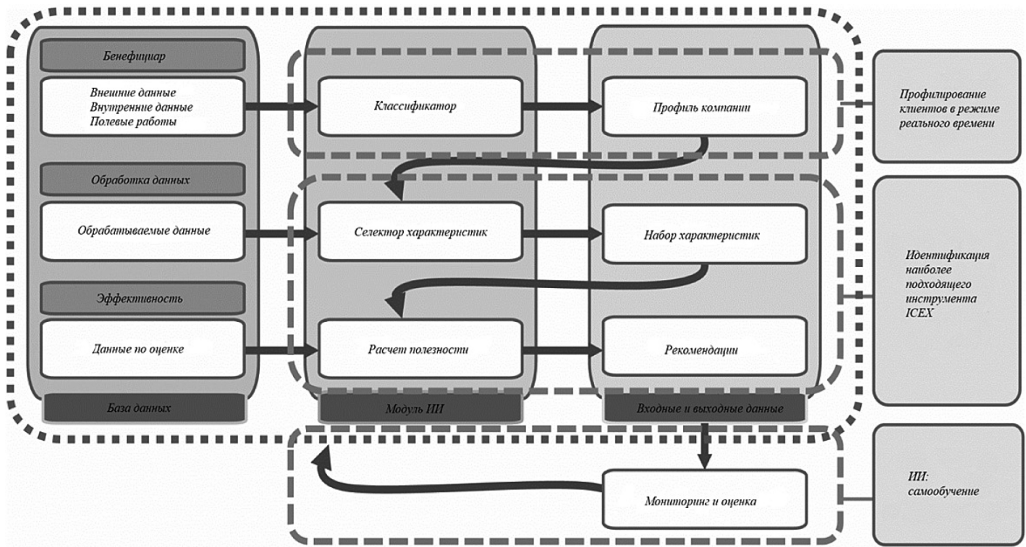


Рис. 2. Модель автоматического предоставления информации для испанской компании, заинтересованной в интернационализации бизнеса

Figure 2. Automated information provision model for a Spanish company interested in business internationalization

Источник: SAS Spain. (<https://blogs.sas.com/content/hiddeninsights/2021/04/05/un-sistema-del-icex-basado-en-analitica-que-predice-el-exito-de-la-estrategia-internacional-de-las-empresas-con-una-fiabilidad-de-mas-del-90/>).

Source: SAS Spain. (<https://blogs.sas.com/content/hiddeninsights/2021/04/05/un-sistema-del-icex-basado-en-analitica-que-predice-el-exito-de-la-estrategia-internacional-de-las-empresas-con-una-fiabilidad-de-mas-del-90/>).

Первое, что делает система, – профилирует компанию в режиме реального времени на основе уже имеющейся в базе и предоставленной ею информации в геймифицированной форме. В системе есть общий классификатор и классификаторы для каждого типа оказываемой поддержки (в настоящее время их около 120). Запуская совокупность классификаторов одновременно и учитывая профиль компании, система определяет, какая поддержка необходима. Благодаря имеющейся базе данных по оказанной с 2003 г. поддержке, системе удастся достаточно точно предсказать, какие услуги с наибольшей вероятностью компания запросит в ближайшие два года. Данный модуль также с высокой точностью (от 90% до 96%) указывает, каким будет результат оказанной поддержки через три года, анализируя 12 переменных международной конкурентоспособности, в том числе оценку маркетинговой стратегии и ключевые мультипликаторы²⁷. Анализ значительно упрощает аналитическую работу ICEX и обеспечивает быструю коммуникацию с тысячами испанских компаний-экспортеров товаров, услуг и капитала.

²⁷ Un sistema del ICEX basado en analítica que predice el éxito de la estrategia internacional de las empresas con una fiabilidad de más del 90%. SAS Spain. 5 April 2021. (<https://blogs.sas.com/content/hiddeninsights/2021/04/05/un-sistema-del-icex-basado-en-analitica-que-predice-el-exito-de-la-estrategia-internacional-de-las-empresas-con-una-fiabilidad-de-mas-del-90/>)

Судя по имеющимся данным, действующая система управления взаимоотношениями с клиентами и пользовательский интерфейс портала ICEX становятся геймифицированнее и удобнее для использования. Основное преимущество такого подхода заключается в том, что государственные учреждения Испании могут в короткие сроки извлекать ресурсоемкую информацию. В условиях пандемии в рамках кампании «Не останавливайтесь, ICEX рядом с вами» базу данных интернационализирующихся компаний значительно расширили: 91% испанских предприятий предоставили всю необходимую информацию об экономической активности и сопутствующих трудностях.

Выводы и пределы применения в России

Изучение опыта деятельности испанских институтов в области интернационализации особенно актуально для развития институтов, поддерживающих ВЭД в других странах. В этом смысле значимость исследования заключается в возможных выводах и рекомендациях, которые в дальнейшем можно развить в практическом ключе и адаптировать к реалиям российской экономики. Испанский опыт может служить кейсом при разработке стратегии выхода российских компаний на мировой рынок, а также при формировании необходимой для этого внутренней и внешней экономической политики органами государственной власти Российской Федерации. Степень применимости испанского опыта обусловлена несколькими факторами.

Во-первых, Испанию и Россию необходимо рассматривать в рамках региональных подсистем: Иberoамерики и «Малой Евразии» (постсоветские республики, кроме стран Прибалтики) соответственно. Упомянутые системы представляют собой совокупность ряда государств, объединенных общим историческим развитием и культурными связями, членством в межправительственных институтах и активным сотрудничеством, а также наличием страны «бизнес-ядра» – Испании и России. Именно особенности геополитического и экономического влияния Испании в странах ЛКА, а также России на постсоветское пространство позволяют сравнивать особенности интернационализации испанских и российских компаний из различных отраслей.

Во-вторых, хотя испанская экономика более диверсифицирована, в целом отраслевое развитие местной экономики напоминает российское – с преобладанием энергетических, инфраструктурных и телекоммуникационных компаний, а также банков. В обеих странах наблюдается существенная недостаточность расходов на НИОКР. Номинальный ВВП Испании сравним с российским, что обеспечивает сопоставимость макроэкономических показателей и может свидетельствовать о схожем потенциале формирования инвестиционных активов за рубежом.

Благодаря эффективному использованию информации и повышению степени ее достоверности и доступности в настоящее время возросла мобильность системы управления в процессах принятия решений, что ускоряет ВЭД и снижает сопутствующие издержки. В статье выделены ключевые институциональные механизмы, которые напрямую влияют на процесс интернационализации испанских компаний, и доказана их эффективность. Благодаря институциональной централизации, стратегическому планированию, существенному финансированию и современным информационным технологиям испанские государственные институты и государственные коммерческие организации поддерживают испанские компании «от идеи до выхода на рынок».

Ставка на развитие внешнеэкономического сектора испанской экономики сыграла положительную роль при выходе страны из мирового финансового кризиса. Географическая диверсификация активов испанских ТНК вкупе со стимулированием экспорта това-

ров и услуг, вероятно, позволят испанской экономике быстро восстановиться после текущих кризисных явлений.

Правительство Испании на данном этапе выполняет большинство целей и задач, обозначенных в Стратегии, закрепляя положительную роль ВЭД в восстановлении испанской экономики. Мягкая сила и позитивное восприятие испанского бизнеса за рубежом обеспечивают успех значительных вложений в интернационализацию. Анализ эффективности Стратегии позволяет утверждать, что наличие документа, который служил бы ориентиром для развития интернационализации национальной экономики, можно считать существенным конкурентным преимуществом. Аналог испанской Стратегии в практике российских государственных учреждений отсутствует.

В условиях глобализации растет синтез различных форм внешнеэкономических отношений: международная торговля оказывается все теснее связана с ПИИ, а они вместе – с развитием международной специализации и кооперирования производства. В этом контексте следует обратить внимание на то, что в России внешняя торговля и ПИИ в значительной степени разобщены, они существуют отдельно и институционально развиваются независимо друг от друга. По данным Счетной палаты РФ, до сих пор не утверждена разработанная в 2018 г. стратегия развития рынка венчурных и прямых инвестиций в РФ на период до 2025 г. и дальнейшую перспективу до 2030 г., что свидетельствует об отсутствии стратегического планирования в этой области. Действие Стратегии развития ВЭД России закончилось в 2020 г., документ до сих пор не обновлен. Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) не ориентирован на экспансию российских компаний за рубеж – лишь на создание фондов для привлечения инвестиций в российскую экономику. Из-за распыленности российских корпоративных капиталов внешние ПИИ в российской практике зачастую воспринимают как отток инвестиций.

Отсутствие стратегических и программных документов, непосредственно посвященных интернационализации бизнеса, позволяет с определенной долей уверенности утверждать, что РФ, как главный донор ПИИ на постсоветском пространстве, не в полной мере раскрывает потенциал присутствия собственного бизнеса в ближнем зарубежье. Аналогичным образом ключевые институциональные механизмы, связанные с интернационализацией компаний, отсутствуют в подавляющем числе государств СНГ. На сегодня ситуацию с любыми российскими ПИИ существенно осложняет комплексное санкционное давление и риск введения вторичных санкций против потенциальных инвестиционных партнеров российских компаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Аникина А.М. (2020) Внешнеэкономическая стратегия Испании как элемент экономической дипломатии // *Экономические отношения*. № 4. С. 1095–1112.
- Никулин К.А. (2020) Торгово-экономическое партнерство Испании и Латинской Америки // *Современная Европа*. № 3. С. 170–180.
- Никулин К.А. (2021) Экономика Испании в условиях COVID-19: анамнез и перспективы восстановления // *Мировая экономика и международные отношения*. № 1. С. 42–49.
- Никулин К.А. (2019) Экономика латиноамериканского региона в условиях глобальной неопределенности // *Латинская Америка*. № 9. С. 102–106.
- Тайар В.М. (2021) Испания и процессы интернационализации экономики // *Ибероамериканские тетради*. № 9. С. 94–107. <https://doi.org/10.46272/2409-3416-2021-9-3-94-107>.
- Яковлев П.П. (2011) Испания в мировой политике. М.: ИЛА РАН. 384 с.

- Chislett, W. (2016) *A New Course for Spain: Beyond the Crisis*. Madrid: Real Instituto Elcano. 204 p.
- Sánchez Pérez-Castejón P. (2012) *Innovaciones de la Diplomacia Económica Española: Análisis del Sector Público (2000–2012)*. Madrid. 342 p.

REFERENCES

- Anikina A. (2020) Vneshneekonomicheskaya strategiya Ispanii kak element ekonomicheskoi diplomatii [Spain's Foreign Economic Strategy as an Economic Diplomacy Tool]. *Ekonomicheskie otnosheniya*. no. 4, pp. 1095–1112.
- Chislett W. (2016) *A New Course for Spain: Beyond the Crisis*. Madrid: Real Instituto Elcano. 204 p.
- Nikulin K. (2020) Torgovo-ekonomicheskoe partnerstvo Ispanii i Latinskoj Ameriki [Trade and Economic Partnership between Spain and Latin America]. *Sovremennaya Evropa*. no. 3, pp. 170–180.
- Nikulin K. (2021) Ekonomika Ispanii v usloviyakh COVID-19: anamnez i perspektivy vosstanovleniya [Spanish Economy under COVID-19: Anamnesis and Prospects for Recovery]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*. no. 1, pp. 42–49.
- Nikulin K. (2019) Ekonomiki latinoamerikanskogo regiona v usloviyakh global'noi neopredelennosti [National Economies of the Latin American Region in the Context of Global Uncertainty]. *Latinskaya Amerika*. no. 9, pp. 102–106.
- Sánchez Pérez-Castejón P. (2012) *Innovaciones de la Diplomacia Económica Española: Análisis del Sector Público (2000–2012)*. Madrid. 342 p.
- Tayar V.M. (2021) Ispaniya i processy internacionalizacii ekonomiki [Spain and the Internationalization of the Economy]. *Iboamerikanskije tetradj*. no. 9, pp. 94–107. <https://doi.org/10.46272/2409-3416-2021-9-3-94-107>.
- Yakovlev P. (2011) *Ispaniya v mirovoi politike* [Spain in the World Politics]. Moscow: ILA RAS. 384 p.

Информация об авторе

Никulin Кирилл Андреевич, младший научный сотрудник, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН. Адрес: Профсоюзная ул., 23, Москва, 117997. E-mail: nikulin@imemo.ru

About the author

Kirill A. Nikulin, Junior Research Fellow, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of Russian Academy of Sciences (IMEMO RAN). Address: 23, Profsoyuznaya Str., Moscow, Russian Federation, 117997. E-mail: nikulin@imemo.ru

Статья поступила в редакцию / Received: 08.07.2022

Статья поступила после рецензирования и доработки / Revised: 31.07.2022

Статья принята к публикации / Accepted: 05.08.2022