

На правах рукописи

Полищук Георгий Витальевич

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ ИСПАНИИ:
ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

08.00.14 – Мировая экономика

Автореферат
диссертации на соискание степени
кандидата экономических наук

Москва
2013

Работа выполнена на кафедре «Мировая экономика и международные финансовые отношения» ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель доктор экономических наук, профессор
Поспелов Валентин Кузьмич

Официальные оппоненты **Захарова Наталья Васильевна**
доктор экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,
профессор кафедры «Мировая экономика»

Тайар Виолетта Макариосовна
кандидат экономических наук,
ФГБУН Институт Латинской Америки Российской академии наук, старший научный сотрудник Центра Иберийских исследований

Ведущая организация **АНО ВПО Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»**

Защита состоится «21» ноября 2013г. в 13-00 часов на заседании диссертационного совета Д 505.001.01 на базе ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» по адресу: Ленинградский проспект, д. 49, ауд. 214, Москва, 125993.

С диссертацией можно ознакомиться в диссертационном зале Библиотечно-информационного комплекса ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» по адресу: Ленинградский проспект, д. 49, комн. 203, Москва, 125993.

Автореферат разослан «18» октября 2013г. Объявление о защите диссертации и автореферат диссертации «18 » октября 2013г. размещены на официальном сайте Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации по адресу <http://vak.ed.gov.ru> и на официальном сайте ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»: <http://www.fa.ru>.

Ученый секретарь
диссертационного совета Д 505.001.01,
к.э.н., профессор

М.Б. Медведева

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы диссертации.

Повышение роли транснациональных компаний во второй половине XX в. стало одним из важнейших феноменов в мировой экономике и политике. Глобализация экономики, явившаяся в значительной степени результатом деятельности ТНК, придала процессу транснационализации капитала новые черты. Однако в ряде стран, которые ныне принято относить к развитым, ТНК возникли позже, чем в других странах–лидерах этой группы стран.

К числу таких стран принадлежит и Испания, в которой крупные ТНК образовались в последней четверти прошлого столетия. В настоящее время они играют заметную роль в ряде отраслей экономики не только Испании, но и некоторых европейских и латиноамериканских стран. Именно в силу деятельности транснациональных компаний Испания вошла в десятку крупнейших мировых инвесторов и обрела статус важного субъекта мировой экономики. Однако становление и международная экспансия испанских транснациональных компаний имеют несомненную специфику.

Всего лишь 30 лет назад ни одна испанская компания не входила в число ведущих компаний мира. Более того, интеграция в Европейское экономическое сообщество (Европейский Союз) в 1986 г. создала угрозу поглощения испанских компаний более крупными европейскими конкурентами. Однако испанские компании сумели избежать поглощений и за последующие десятилетие окрепли и стали более конкурентоспособными на европейском рынке.

Испанские компании в силу небольших объёмов природных ресурсов в стране были вынуждены развиваться в технологически продвинутых отраслях экономики, в том числе в отраслях, в которых высока инновационная составляющая, и в ряде случаев они смогли добиться лидирующего положения.

Ныне свыше 30 испанских компаний входит в число крупнейших в мире. Некоторые из них занимают прочные позиции в экономике ряда стран, в

частности Великобритании, являясь крупнейшим телекоммуникационным оператором Соединенного Королевства, обслуживая несколько линий лондонского метро и управляя крупнейшими аэропортами Великобритании. Крупнейшие банки Испании получают прибыль от своей деятельности в Латинской Америке в большем размере, чем в собственной стране. Несмотря на экономический кризис в еврозоне и в частности тяжелую ситуацию в экономике Испании национальные ТНК смогли сохранить ведущее положение в своих отраслях.

Изучение специфики возникновения и функционирования транснациональных компаний Испании актуально и для российской науки и практики. По мнению руководителей страны, на данный момент перед Россией стоит сложная задача диверсификации и модернизации экономики, отсутствие прогресса в решении которой может привести в среднесрочной перспективе к снижению роли и влияния России в мировой экономике. Следует учитывать и то, что присоединение России в 2012 г. к Всемирной торговой организации означает для российских компаний существенное возрастание конкуренции со стороны иностранных компаний, как на российском, так и на зарубежных рынках.

Экономическая практика последних десятилетий свидетельствует, что именно транснациональные компании стали основными центрами создания новых технологий и инноваций. Хотя в России в последние десятилетия возник ряд крупных компаний, способных конкурировать на международном уровне и поддерживать модернизацию экономики в стране, но их деятельность связана преимущественно с отраслями добывающей промышленности.

В этой связи научный и практический интерес для российских компаний представляет анализ условий возникновения, направлений развития и конкурентные преимущества испанских ТНК обрабатывающей промышленности.

Степень изученности проблемы. Отдельные теоретические и практические вопросы, входящие в сферу диссертационной работы, были исследованы в работах ряда российских и зарубежных авторов. В этой связи следует отметить труды таких ученых, как Вафина Н.Х., Диденко Н.И., Кони́на Н.Ю., Кузнецов А.В., Шимко П.Д. Шишков Ю.В., Вернон Р., Даннинг Дж., Кавэс Р., Кастельс М., Кругман П., Мэтью Д., О’Нил Д., Пенроуз Э., Пителис К., Портер М., Ругман А., Сагден Р., Уильямсон О., Фортайнер Ф, Хаймер С., Хеннарт Д..

Общие проблемы становления и развития испанских ТНК исследовали такие российские и зарубежные ученые как Асеев Р.М., Верников В.Л., Давыдов В.М., Каналес Э., Сидоренко Т.В., Тайар В.М., Хафизова А.Р., Шереметьев И.К., Яковлев П.П., Гарсиа-Канал В., Гарсиа А., Гилльен М., Казанова Л., Кампильо М., Касильда Бехар Р., Карлос Х., Лопез А., Марку С., Мендес Р., Райо Ромеро А., Руиз Лигеро А., Рэкихо Гонсалес Х., Тортеллья Г., Фуенте-Кинтата К, Чудновски Д.; характерные черты функционирования российских ТНК - Мельвиль А.Ю., Либман А.М., Сумин А.В., Хейфец Б.А., Юдина Н.Н., Лагорс А., МакКарти Д., Паффер С., Рамамурти Р., Синх Д., Уилсон Д.

Вместе с тем ряд аспектов этой проблемы не получил достаточного теоретического осмысления, в частности особенности возникновения и специфика развития испанских ТНК в условиях финансово-экономического кризиса. Недостаточно исследованными остаются и возможные формы сотрудничества испанских компаний с экономикой России и применения российскими ТНК опыта развития в высокотехнологичных отраслях.

Актуальность и недостаточная степень разработанности указанных проблем определили выбор темы, цель и основные задачи настоящего диссертационного исследования.

Цель и задачи исследования. Цель диссертационного исследования состоит в решении научной задачи выявления особенностей становления и

перспектив развития транснациональных корпораций Испании в условиях европейской интеграции, а также возможностей использования испанского опыта для укрепления позиций российских транснациональных компаний на мировом рынке. Достижение поставленной цели предполагает решение следующих научных задач:

- проанализировать имеющиеся теоретические представления о становлении транснациональных корпораций в мировом хозяйстве и на этой основе выявить комплекс факторов, способствующих развитию ТНК Испании в условиях глобализации экономики;

- охарактеризовать роль и место ТНК Испании в экономике страны и рассмотреть особенности сотрудничества правительства и ТНК в условиях финансово - экономического кризиса второй половины 2000-х гг.;

- выделить современные тенденции функционирования испанских ТНК в экономиках стран Латинской Америки и Европейского Союза;

- проанализировать перспективы развития ТНК Испании и оценить направления дальнейшей экспансии ТНК Испании в мировом хозяйстве;

- оценить перспективы сотрудничества российских компаний с испанскими ТНК в инновационных сферах в условиях модернизации российской экономики и возможность применения опыта испанских ТНК российскими компаниями для повышения их конкурентоспособности на мировых рынках.

Объектом исследования выступают транснациональные корпорации Испании.

Предметом исследования являются процессы, определившие специфику становления испанских ТНК и оказывающие воздействие на их развитие в условиях кризиса еврозоны для оценки возможностей использования опыта российскими компаниями.

Методологические и теоретические основы исследования. Методологическими и теоретическими основами исследования являются

комплексный, междисциплинарный и аналитический подходы к изучаемой проблеме. В ходе исследования автор опирался на фундаментальные труды отечественных и зарубежных специалистов в области экономической теории, мировой экономики и международного бизнеса.

При работе над диссертацией использовались такие общенаучные методы, как анализ, синтез, обобщение, классификация. Эмпирическое исследование выполнено при помощи методов группировки, сравнения и обобщения.

Диссертационная работа выполнена в соответствии с п. 10, 15, 23, 29 Паспорта специальности 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки).

Информационную базу работы составляют данные ООН, Всемирного Банка, Банка Испании, Министерства экономики и конкурентоспособности Испании, Института статистики Испании, аналитические материалы научно-исследовательских учреждений, отчетная документация крупнейших ТНК Испании, материалы периодической печати и всемирной сети Интернет.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в выявлении характерных черт формирования испанских ТНК, специфики их функционирования в условиях мирового финансово-экономического кризиса и в посткризисный период, а также факторов, позволивших им войти в число крупнейших компаний мира в условиях усиления конкуренции.

Новыми являются следующие положения диссертации:

- систематизированы характерные особенности становления ТНК Испании (поздний период появления на мировом рынке; практически полное отсутствие государства в составе акционеров; экспансия как фактор защиты от конкуренции в ЕС; высокая концентрация инвестиций) и выявлен комплекс факторов, позволивших крупнейшим испанским ТНК добиться лидирующего положения в мире, несмотря на технологическую отсталость на этапе становления (адаптация технологий к особым условиям факторов производства; брендинговая продукция для национальных диаспор за рубежом; сокращения

издержек в организации производства; наличие опыта функционирования в институциональной среде развивающихся стран и в условиях реструктуризации экономики);

- на основе анализа географической структуры испанских ТНК выявлена неравномерность распределения ТНК и их филиалов по территории Испании, что отражается на доходах региональных бюджетов и является причиной роста политической нестабильности в стране, проявляющейся в возникновении сепаратистских настроений в ряде регионов;

- раскрыты основные причины концентрации инвестиций испанских компаний в странах Латинской Америки и на основе систематизации данных их бухгалтерской отчетности сделан вывод, что на данный момент доходы от деятельности ТНК в странах Латинской Америки составляют большую часть доходов крупнейших испанских ТНК;

- разработана классификация стран мира по степени влияния ТНК Испании на их экономику: страны, в которых испанский капитал контролирует более 30% в ряде отраслей и страны, в которых влияние испанского капитала менее заметно, однако приносит устойчивый доход в виде дивидендов и процентов, также определены перспективы дальнейшего роста испанских ТНК, в частности в странах ЕС, Латинской Америки и Азии;

- установлена тенденция снижения степени корреляции между прибыльностью ТНК Испании и макроэкономическими показателями страны; выявлен мультипликационный эффект деятельности ТНК в экономике страны;

- определены потенциальные сферы сотрудничества России с испанскими ТНК в условиях модернизации российской экономики и раскрыты причины медленного развития такого сотрудничества (бюрократия, коррупция и отсутствие общенациональной промышленной политики) и на основе анализа опыта деятельности ТНК Испании определены перспективы формирования крупных российских компаний в отраслях обрабатывающей промышленности и сфере услуг.

Практическая значимость диссертации заключается в том, что выводы и рекомендации, содержащиеся в диссертации, ориентированы на широкое использование российскими корпоративными структурами при формировании стратегии выхода на мировой рынок и органами государственной власти Российской Федерации, при формировании внутри- и внешнеэкономической политики, способствующей поддержанию и развитию крупных компаний в условиях возрастания конкуренции вследствие присоединения России к ВТО.

Конкретное практическое значение имеют следующие положения диссертации:

- систематизированный опыт взаимодействия испанских ТНК с близким по культурным и лингвистическим характеристикам регионом может быть использован российскими компаниями при разработке внешнеэкономической политики в отношении стран СНГ;

- проведенный в диссертации анализ факторов, позволивших ТНК Испании за двадцать лет войти в число ведущих мировых компаний в таких инновационных отраслях как телекоммуникации, энергетика, высокоскоростной транспорт, инфраструктурное строительство, может учитываться при разработке и осуществлении планов диверсификации российской экономики с целью отхода от сырьевой направленности, а также разработки бизнес-планов в компаниях для усиления своих позиций на мировых рынках.

Результаты диссертационного исследования также могут быть использованы в процессе преподавания таких учебных дисциплин, как «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Международный Бизнес», а также для разработки дисциплин по выбору студентов.

Апробация и внедрение результатов исследования

Диссертационное исследование выполнено в рамках научно-исследовательских работ Финансового университета, проводимых в

соответствии с комплексной темой «Инновационное развитие России: социально-экономическая стратегия и финансовая политика» по межкафедральной подтеме «Внешнеэкономические аспекты инновационного развития: мировой опыт и российская практика».

Основные выводы исследования прошли апробацию в ходе различных научно-практических конференций, в частности:

- на I международной конференции для студентов экономических ВУЗов Испании и России «Уроки мирового финансово-экономического кризиса и поиск инновационных форм развития национальных экономик» (Москва, Финакадемия, май 2010);

- на международной научно-методической конференции и заседании Учебно-методических советов УМО по специальностям: «Финансы и Кредит» «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» на тему: «Современные подходы к модернизации экономики и финансово-экономического образования» (г. Ростов – на – Дону, РГЭУ (РИНХ), сентябрь 2010 г.);

- на I Международной научно-практической конференции на тему «Современная наука: теория и практика» (г. Ставрополь, СЕВКАВГТУ, декабрь 2010 г.);

- на Международном конкурсе научных работ студентов и аспирантов высших учебных заведений России и стран СНГ, студентов колледжей – филиалов Финансового университета (Москва, Финансовый университет, май 2012 г.)

Материалы диссертации используются в практической деятельности компании ООО «Управляющая компания «Победа Капитал». По материалам исследования внедрена рекомендация по использованию опыта испанских ТНК по адаптации имеющихся технологий к особым условиям рынков факторов производства и использованию инноваций в организации производства для сокращения издержек, что создаёт дополнительные конкурентные преимущества дочерней компании ООО «Управляющая компания «Победа

Капитал» при экспансии на мировой рынок термомодифицированной древесины.

Материалы диссертации используются кафедрой «Мировая экономика и международные финансовые отношения» Финансового университета в преподавании курсов «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Актуальные проблемы развития международного бизнеса», «Международные экономические отношения в глобальной экономике».

Внедрение результатов исследования в практику и в учебный процесс подтверждено соответствующими документами.

Публикации. По теме диссертации опубликовано 6 работ общим объемом 2,2 п.л. (весь объем авторский), в том числе четыре статьи авторским объемом 1,65 п.л. в научных изданиях, определенных ВАК Минобрнауки России.

Структура и объем диссертации обусловлены целью, задачами и логикой исследования. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и библиографического списка из 169 наименований. Общий объем работы составляет 154 страницы, содержит 12 таблиц, 9 рисунков и 3 приложения.

II. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДИССЕРТАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Во введении обоснована актуальность темы исследования, показана степень её разработанности, сформулирована цель работы и раскрыта её научная новизна и практическая значимость. В диссертации в соответствии с поставленными целями и задачами определены следующие группы проблем.

Первая группа проблем связана с рассмотрением теоретических аспектов становления и функционирования испанских ТНК.

Становление транснациональных корпораций представляет собой противоречивый и многофакторный процесс. Начиная с первой трети XX в. целый ряд исследователей предлагал свое видение причин возникновения и

возвышения ТНК в мировой экономике. В 30-х – 40-х гг. XX века деятельность ТНК трактовалась в категориях теории фирмы и только в 60-х гг. С. Хаймером была выдвинута первая самостоятельная концепция развития ТНК.

На базе обобщения имеющихся теорий развития ТНК С. Хаймера, Э. Пенроуз, Дж. Даннинга, О. Уильямсона, М. Портера, П. Кругмана, Р. Вернона, в работе сделан вывод об отсутствии общепринятой точки зрения на возникновение и развитие ТНК, по причине быстрого и весьма противоречивого развития ТНК во второй половине XX в. Противоречивость феномена транснациональных корпораций и их влияния на хозяйственное развитие нашли отражение в неоднократных изменениях позиции мирового сообщества по вопросу роли и места транснациональных корпораций в мировой и национальной экономике.

В диссертации отмечено, что ТНК превратились в главный движущий фактор развития мировой экономики, так как, формируя свои глобальные производственные цепочки, ТНК могут способствовать развитию технологий и ускоренному экономическому росту в отдельных странах.

До 1970-х гг. большинство ТНК в мире возникали в странах с развитой экономикой. Традиционная модель развития транснациональных корпораций, характеризуется использованием компанией своих конкурентных преимуществ (технология, доступ к ресурсам), обеспеченных внутри страны, для выхода на мировой рынок. Однако в диссертации отмечено, что большинство ТНК созданных за последние 30 лет имели несколько отличительных характеристик. В этот период появились так называемые «новые» ТНК, использовавшие иной подход для укрепления своих позиций. В диссертации выделены отличительные черты новых ТНК от классических:

- ускоренный период интернационализации производства и капитала;
- умение работать в нестабильных политических обстоятельствах;
- инвестирование в развитые страны для доступа к новейшим технологиям и в развивающиеся страны для доступа к рынкам.

Все это позволило «новым» ТНК преодолеть свой невысокий начальный технологический уровень. Можно констатировать, что становление «новых ТНК» привнесло изменения в представления о развитии ТНК.

Опыт становления испанских ТНК является одним из убедительных примеров появления «новых ТНК». Исследование показало, что за последние 30 лет Испания провела успешную экономическую модернизацию и продемонстрировала едва ли не самый быстрый рост экономики среди стран Евросоюза. Одним из ключевых факторов этого является деятельность ТНК Испании.

Вступление Испании в 1986 г. в ЕЭС стало мощным стимулом для процессов либерализации и повлекло за собой новый этап дерегулирования экономики. В 1986–1990 гг. на национальный рынок Испании пришел целый ряд иностранных компаний. Усиление конкуренции в результате либерализации и притока иностранного капитала породило опасность установления контроля над стратегически важными отраслями испанской экономики со стороны иностранных инвесторов. Необходимость укрепления позиций национального капитала потребовала проведения глубоких реформ, важнейшей из которых стала централизация капитала, следствием чего стало слияние целого ряда государственных и частных компаний. В результате были созданы такие компании, как Repsol, Iberdrola, Gas Natural, Endesa, BBVA и Santander, которые на данный момент являются крупнейшими в испанской экономике.

Следует отметить, что изменение роли ТНК Испании в мировой экономике в значительной степени стало следствием создания единого рынка в Европе и усиления позиций конкурентов, вследствие чего испанские компании оказались вынужденными в начале 90-х гг. осуществить консолидацию и занять определенную нишу в мировой экономике, проведя экспансию в страны Латинской Америки. Избежав поглощения в начале 1990-х гг., испанские ТНК смогли через 10-15 лет вернуться значительно окрепшими на европейские

рынки и оказались вполне способны конкурировать с крупными компаниями Франции и Германии.

В качестве основных слагаемых успешного развития испанских ТНК, как и большинства ТНК нового типа, следует считать такие факторы, как адаптация имеющихся технологий к особым условиям рынков факторов производства, особенно в области строительства, электроэнергетики и телекоммуникации; брендинг продукта для продажи испанским диаспорам за рубежом; эффективная организация бизнеса: создание продукта и исполнение проекта (применение технологии, комбинирование ресурсов, инновации в организации производства для сокращения издержек); дифференциация продукта для различных ниш рынка; навыки функционирования в институциональной среде развивающихся стран; опыт, полученный при реструктуризации в Испании; умение налаживать контакт с руководителями стран с высоким политическим риском.

В диссертации отмечены следующие основные отличительные черты испанских ТНК: 1) Более поздний период становления (появление только в 90-х гг. XX в.) 2) Незначительное государственное присутствие в структуре акционеров ведущих ТНК 3) Высокая концентрация испанского капитала (80% всех иностранных инвестиций Испании за последние 20 лет, приходится на 15 крупнейших компаний).

Отраслевая структура испанских ТНК имеет свою специфику. Так, 30 % крупнейших ТНК Испании сосредоточены в финансовом секторе страны. Наличие таких крупных финансовых корпораций, как Banco Santander или BBVA, свидетельствует об успешном в целом развитии испанского финансового сектора. Второй по представительству крупнейших испанских ТНК отраслью экономики является строительство. Испанские ТНК в достаточной мере представлены в нефтегазовом, энергетическом и транспортном секторах мирового рынка.

Географическое распределение испанских ТНК находит отражение в структуре регионального экономического развития страны: Мадрид, Каталония, Страна Басков и Кантабрия являются более экономически развитыми регионами. Уровень экономического развития Каталонии и Страны Басков обуславливает возникновение и сохранение сепаратистских настроений в этих регионах, что подтверждают результаты проведенного анализа.

В работе указано, что ТНК Испании делятся на два вида: крупные компании - олигополисты в таких отраслях как энергетика, телекоммуникации и банковская деятельность (Telefonica, Repsol, BBVA, Santander, Iberdrola, Gas Natural Group) и семейные компании.

Семейные ТНК - это осуществляющие международную деятельность компании, которые контролируются членами одной семьи и передача контроля над компанией также осуществляется в рамках семьи. Такой тип компаний является чрезвычайно распространенным как в Испании, так и в других странах мира. Семейным компаниям, имеющим небольшие объемы капитала, труднее конкурировать с крупными компаниями, однако целый их ряд смог проникнуть на рынки зарубежных стран, в качестве преимуществ используя уникальные технологические разработки или маркетинговые ноу-хау. Было выявлено, что наиболее известные испанские семейные компании функционируют в следующих отраслях: виноделье, пищевая и текстильная промышленности, производство автозапчастей и производство комплектующих для железнодорожного транспорта.

Вторая группа проблем связана с анализом текущей роли ТНК Испании в мировой экономике и их влияния на экономику страны-базирования и других стран, в которые были направлены основные инвестиционные потоки.

В период после введения единой валюты — евро и до начала финансового кризиса 2008 г. Испания являлась одной из наиболее динамично развивающихся стран ЕС. Деятельность испанских ТНК во время быстрого развития экономики Испании рассматривалась как способствующая

экономическому росту в стране, поэтому поддерживалась правительством и общественным мнением.

В докризисный период Испания в результате деятельности своих ТНК стала одной из крупнейших стран-инвесторов. Крупный объем зарубежных инвестиций означал перевод в Испанию значительных финансовых ресурсов в форме налоговых поступлений, которые составляли значительную часть бюджета Испании. Инвестиции испанских компаний способствовали превращению Испании в мирового лидера в таких стратегических отраслях как банковская и финансовая сферы (Banco Santander - 11-место по объему активов), возобновляемая энергетика (Iberdrola – третья в мире электроэнергетическая компания), телекоммуникации (Telefonica – 5 место в мире по количеству абонентов), транспорт (Испания вторая страна в мире по протяженности путей высокоскоростного ж/д транспорта) и строительство (ACS group – третья крупнейшая строительная компания ЕС).

С другой стороны интеграция испанской экономики в мировое сообщество повлекла за собой зависимость от событий, происходящих в мировой экономике, что в итоге и стало одной из причин экономического кризиса в стране в конце 2000-х гг.

К причинам кризиса, столь негативно повлиявшего на экономику Испании, можно отнести как внешние, так и внутренние факторы. Среди основных внешних факторов кризиса следует отметить ипотечный кризис в США, распространившийся практически на весь мир и спровоцировавший долговой кризис в странах ЕС. Однако в Испании внешние причины кризиса наложились на внутренние, что значительно усилило его размах. Среди таких проблем испанской экономики можно выделить: чрезмерно высокий удельный вес строительного сектора в экономике страны, большой объем заимствований испанскими компаниями и домохозяйствами и невысокую конкурентоспособность испанской продукции (в 2013 г. Испания занимает 35

место в докладе о конкурентоспособности Всемирного Экономического Форума).

На современном этапе в состоянии экономики Испании наиболее актуальными являются две проблемы: безработица и дефицит платежного баланса. Уровень безработицы в Испании в 2012 г. приблизился к 25 %. После значительного сокращения объемов строительства последовала череда увольнений, приведшая к росту уровня безработицы. Наравне с финансовым и строительным секторами важное место в экономике Испании занимает туристическая отрасль, характеризующаяся временной, в некоторых случаях даже сезонной занятостью. Мировой финансово-экономический кризис усугубил проблемы этих отраслей, что также стало причинами роста безработицы.

Второй трудно разрешимой проблемой испанской экономики является бюджетный дефицит. В 2012 г. уровень дефицита составил 10,6%, что является худшим показателем в еврозоне. Новые заимствования стали обходиться Испании дороже, в связи, в том числе с понижением кредитного рейтинга Испании всеми ведущими рейтинговыми агентствами (S&P BBB+ прогноз негативный, Fitch BBB прогноз негативный, Moody's Baa3 прогноз негативный).

Необходимо подчеркнуть, что проблема безработицы и бюджетного дефицита в Испании имеет непосредственное отношение к деятельности ТНК, в связи с чем с началом кризиса 2008 г. оценка деятельности ТНК Испании изменилась. Ныне эта деятельность уже не рассматривается как способствующая разрешению экономических проблем страны. В настоящий момент Испания, как и многие другие страны ЕС, не является с точки зрения ТНК перспективным рынком, а стратегия испанских ТНК включает в себя уход с рискованных рынков и переориентация на более стабильные рынки. Несмотря на экономическую и политическую помощь, оказанную ТНК Испании правительством страны в момент их становления, в кризисный момент

деятельность испанских компаний не способствует сокращению безработицы в стране и увеличению налоговых поступлений в бюджет. Крупнейшие испанские компании стремятся получить более высокую прибыль на рынках других стран, что в частности подтверждается бухгалтерской отчетностью Santander, BBVA и Telefonica за 2012 г.

Выявлена тенденция снижения степени корреляции между прибыльностью ТНК Испании и макроэкономическими показателями в стране. Можно утверждать, что деятельность ТНК, имеет мультипликационный эффект на текущую конъюнктуру в экономике страны. Таким образом, при кризисных проявлениях в экономике страны (даже если это страна базирования) ТНК стремятся сократить вложения, чем усугубляют кризис. Такая тенденция наблюдается, если государство не входит в состав акционеров ТНК. В этой связи в диссертационном исследовании отмечено, что изучение испанского опыта показало, что контроль государством над системообразующими отраслями может негативно влиять на рост и конкурентоспособность ТНК, однако в условиях кризиса является необходимым элементом антикризисной политики.

В диссертации отмечено, что наибольшее влияние на развитие испанских ТНК оказало проникновение в экономику стран Латинской Америки. Экспансия в страны Латинской Америки стала для Испании своеобразной отправной точкой для дальнейшей интеграции в мировую экономику, а Латинская Америка - регионом защиты инвестиций в кризисный период (Таблица 1).

Увеличение объема вывоза капитала из Испании в начале 90-х гг. XX в. стало возможным в силу действия ряда факторов, важнейшие из которых были продолжающиеся интеграционные процессы на Европейском континенте (как следствие - увеличение конкуренции на рынках региона) и крупномасштабные реформы в Бразилии, Аргентине и Мексике. Исследование показало, что в

странах Латинской Америки, в указанный период, происходили структурные изменения в экономике в направлении ее либерализации и приватизации.

Таблица 1 - Объем зарубежных инвестиций Испании, направленных в 1994–2012 гг.

в млн евро

Страна	1994	1999	2004	2008	2009	2012
<i>Всего</i>	<i>4 248,73</i>	<i>42 756,10</i>	<i>37 653,14</i>	<i>36 994,96</i>	<i>20 142,69</i>	<i>11 545,32</i>
<i>В том числе</i>						
ЕС	1 359,63	9 002,24	28 704,78	18 996,73	8 539,81	4 594,11
Северная Америка	212,03	811,67	1 550,03	8 206,42	5 683,11	868,88
Латинская Америка	2 519,88	30 998,09	6 743,33	7 008,69	5 051,48	5 236,61
Азия и Океания	22,64	308,28	194,16	1 517,31	378,30	375,43
Африка	11,92	234,42	85,30	1 222,84	377,30	85,28

Источник: Base de datos del Ministerio de Economía y competitividad – URL:

<http://datainvex.comercio.es/>

Исторические, культурные и географические предпосылки и взаимодополняемость экономических интересов определили роль Латинской Америки как весьма перспективного рынка для испанских компаний. Кроме того, интеграционные процессы в регионе, приведший к созданию МЕРКОСУР - зоны свободного перемещения факторов производства, способствовали более быстрому завоеванию рынков региона испанскими ТНК.

В диссертации выявлено, что испанский капитал завоевал ключевые позиции в важнейших сферах экономики латиноамериканских стран. В этот регион в 1992-2012 гг. было направлено около 150 млрд евро. Среди стран-реципиентов испанского капитала необходимо выделить четыре страны: Аргентину (52 млрд евро), Бразилию (47 млрд евро), Мексику (35 млрд евро) и Чили (15 млрд евро).

В середине 2000-х гг. крупнейшие испанские инвесторы, добившись лидирующего положения в соответствующих отраслях в латиноамериканских странах, перенаправили большую часть своих инвестиций в страны ЕС. В этой связи за период 1993–2012 гг. страны ЕС стали главными реципиентами испанского капитала (около 55 % всех инвестиций). Следует отметить, что основными причинами изменения направления испанских инвестиций с Латинской Америки на страны ЕС в начале 00-ых XX в. гг. являлись: углубление интеграционных процессов в Европе и введение единой валюты, с одной стороны, и укрепление позиций испанских ТНК на мировом рынке, с другой.

В зависимости от степени влияния испанских ТНК на экономику принимающей страны (на примере стран ЕС и Латинской Америки) в диссертации выделено три группы стран: страны со значительным влиянием испанских инвестиций на экономику – Португалия, Мексика, Чили; страны с широким присутствием испанского капитала, но слабым влиянием на экономику страны – Великобритания и Нидерланды, Бразилия, Аргентина, Франция, Германия, Италия; страны, где присутствие испанских инвестиций является не столь значительным – Финляндия, Парагвай, Гондурас.

Третий этап экспансии испанского капитала начался в 2010 г., когда компании в связи с кризисными проявлениями в экономике стали активнее выходить на рынки стран Азии и США и вновь вернулись на рынки стран Латинской Америки. Европейский вектор инвестиций, являвшийся преобладающим на протяжении последних 10 лет для испанских инвестиций, постепенно теряет значение.

С началом мирового финансово-экономического кризиса во второй половине 2000-х гг. для целого ряда испанских компаний и банков особое значение вновь приобрела деятельность их филиалов в Латинской Америке, по причине того, что многие страны региона более успешно справились с кризисными проявлениями в своей экономике, а рынки стран региона

возрастали динамично. Экономическая ситуация конца 2000-х гг. в Латинской Америке позволила испанским компаниям стабилизировать свое экономическое положение после потрясений на рынках стран ЕС. Анализ географического распределения доходов ведущих испанских ТНК, проведенный в диссертационном исследовании, показал, что указанные факторы вновь сделали Латинскую Америку привлекательным регионом для испанских ТНК (рисунок 1).

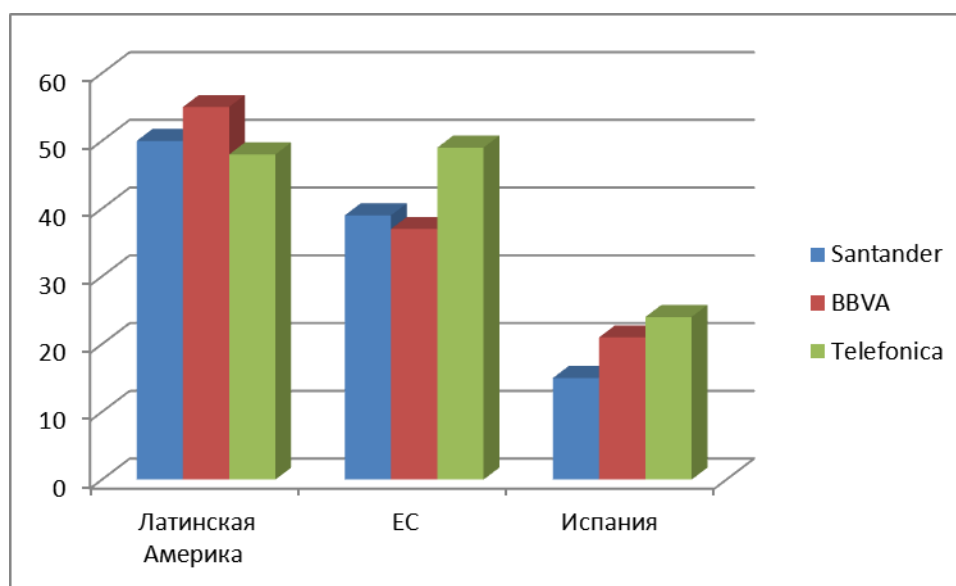


Рисунок 1 - Географическое распределение прибыли корпораций за 2012 г. в %

Источник: Составлено автором на основе данных финансовой отчетности компаний за 2012 г.

Рынки США и стран Азии с 2008 г. также приобрели важное значение для испанских транснациональных компаний. США стали третьим по объему реципиентом испанских инвестиций. В основе интереса испанского капитала к рынку США лежат в целом благоприятные перспективы роста экономики США, высокая степень юридической защиты и большая испаноговорящая диаспора.

Главными реципиентами испанских инвестиций в Азии в 1992 -2012 гг. являются Китай (2,5 млрд евро) и Гонконг (1,5 млрд евро). При этом структура инвестиций там значительно отличается от латиноамериканской. На данный

момент в странах Азии объектом испанских инвестиций являются в основном предприятия пищевой и легкой промышленности. Однако крупнейшие испанские компании Telefonica, Repsol и Santander, также проявляют интерес к азиатскому региону.

Можно утверждать, что в связи с кризисными проявлениями в экономике стран ЕС в среднесрочной перспективе основными регионами направления испанских инвестиций будут развивающиеся страны Азии и Латинской Америки. Кроме того, с целью диверсификации и хеджирования рисков, связанных с рынками развивающихся стран, значительный объем инвестиций испанских ТНК может, по-видимому, быть направлен и в экономику развитых стран в частности США и стран ЕС, после преодоления там последствий финансово-экономического кризиса.

Вложение инвестиций в экономику различных регионов мира позволяет испанским компаниям позиционировать себя в качестве региональных лидеров в строительстве и энергетике, а в телекоммуникациях, высокоскоростном транспорте и банковской сфере даже в качестве глобальных лидеров.

Изменения направления испанских инвестиций сопровождалось изменениями политической стратегии страны. В 80-х гг. XX в. дипломатические усилия Испании были направлены на присоединение к интеграционным процессам в Европе. Однако начало экспансии испанских компаний в страны Латинской Америки способствовало усилению взаимоотношений правительства Испании с США в качестве одного из способов защиты нового направления политического и экономического интереса страны. Перенаправление потока инвестиции в страны ЕС в начале 2000-х гг. сопровождалось проевропейской позицией испанского правительства. В 2011 г. во время председательства в ЕС Испания активно способствовала усилению отношений региона со странами Латинской Америки, в том числе в связи с возвратом туда испанского капитала.

Третья группа проблем связана с исследованием перспектив функционирования испанских ТНК в экономике России в условиях ее модернизации и возможности применения опыта становления испанских ТНК в инновационных отраслях, для развития российских компаний обрабатывающей промышленности и сектора услуг и увеличения конкурентоспособности российской продукции, в условиях членства России во Всемирной Торговой Организации.

В диссертационном исследовании отмечено, что по причинам экономической и политической нестабильности в 90-х гг. XX в. возникла угроза утраты Россией своего экономического и политического влияния в мире. Однако резкий рост цен на энергоресурсы в начале XXI века создал предпосылки быстрого и стабильного экономического роста экономики России, основу которой составлял энергетический сектор.

В диссертации отмечено, что в современных условиях инновационная деятельность ТНК становится не только фактором эффективного развития самих корпораций, но и важной составляющей инновационного развития страны. Крупнейшие современные российские ТНК функционируют в добывающих отраслях. Для государства деятельность таких ТНК является выгодной, потому что доходы ТНК формируют большую часть национальных налоговых поступлений и являются источником резервов в иностранной валюте. Однако длительная зависимость от экспорта природных ресурсов может негативно отразиться на российской экономике. В этой связи российской экономике для сохранения конкурентоспособности в будущем необходима модернизация и диверсификация.

Развитие инновационных отраслей позволит экономике России быть менее зависимой от конъюнктуры мировой экономики и приобрести долгосрочную стабильность. Сотрудничество и партнерство с зарубежными компаниями является для России важным способом проведения модернизации производства и получения доступа к инновациям. Испанские ТНК являются

одними из перспективных партнеров для такого сотрудничества по причине того, что они обладают высокими технологиями, а руководители компаний декларируют намерения осуществлять инвестиции в Россию.

В качестве основных испанских инвесторов в экономику России выступают средние по размеру компании, специализирующиеся на строительстве, туризме, розничной торговле и пищевой промышленности. Среди наиболее перспективных для России отраслей сотрудничества с крупнейшими испанскими компаниями необходимо отметить такие отрасли как энергетика, туризм, инфраструктурные проекты, телекоммуникации и транспорт.

Испанские компании энергетической отрасли не раз заявляли о своем интересе в реализации масштабных проектов на территории России. Например, компания Iberdrola готова инвестировать в возобновляемые источники энергии в России и выступать в качестве партнера-инвестора в других странах. В последние годы процесс такого сотрудничества в различных отраслях начал активно развиваться: Repsol получает доступ к месторождениям в России, Telefonica заключает соглашение с Мегафоном о стратегическом партнерстве, Iberdrola обсуждает сотрудничество с ФСК ЕЭС. Примером одного из наиболее полезных для России проектов можно назвать покупку «РЖД» поездов у испанской компании Talgo.

В то же время в своих выступлениях руководители Российской Федерации отмечали определенный набор факторов, тормозящих развитие процесса сотрудничества: коррупция, бюрократия, а также отсутствие общенациональной промышленной политики. Следует отметить, что указанный набор факторов замедляет приход иностранных инвесторов из всех стран мира, ухудшая инвестиционный климат России.

В диссертации отмечено, что опыт испанских ТНК по приобретению технологий может быть использован российскими компаниями обрабатывающей промышленности и сектора услуг.

В работе доказано, что взаимовыгодное партнерство Испании и России имеет значительный потенциал, поскольку Испания обладает высокотехнологичным производством, имеет достижения в новейших научных разработках, занимает достойное место среди признанных мировых лидеров в сверхскоростном железнодорожном транспорте, использовании возобновляемых источников энергии, строительстве крупных инфраструктурных объектов, а Российская Федерация в свою очередь, представляет для Испании огромный потенциальный рынок, нуждающийся в новых технологиях и обладающий относительно высокой покупательной способностью.

В заключении сформулированы основные выводы, вытекающие из результатов диссертационной работы.

Список работ, опубликованных по теме диссертации:

Статьи в журналах, определенных ВАК Минобрнауки России:

1. Полищук, Г.В. Испанские ТНК в странах Латинской Америки / Г.В. Полищук // Экономические науки. - 2011.- №6(79). - С.197-201. (0,55 п.л.);
2. Полищук, Г.В. Характерные черты развития и функционирования транснациональных корпораций Испании / Г.В. Полищук // Казанская наука. - 2011. - №8. - С.73-76. (0,4 п.л.);
3. Полищук, Г.В. Испанские инвестиции в экономику России / Г.В. Полищук // Казанская наука. - 2011. - №10. - С.109-112. (0,35 п.л.);
4. Полищук, Г.В. Испанские ТНК и модернизация экономики России / Г.В. Полищук // Вопросы экономики и права. - 2013. - №6(60). - С.123-125. (0,35 п.л.);

Статьи в других научных журналах и изданиях

5. Полищук, Г.В. Экономические предпосылки развития сепаратизма в Испании / Г.В. Полищук // Казанская наука. - 2010. - №9. - С.463-466. (0,25 п.л.);
6. Полищук, Г.В. Особенности становления испанских ТНК / Г.В. Полищук // Материалы I Международной научно-практической конференции "Современная наука: теория и практика" Том третий. Экономика. – Ставрополь: СевКавГТУ, 2010. – С. 295-299 (0,3 п.л).