

Экспансия ТНК Испании на мировых рынках инвестирования

Ю.Беззубцева, Р.Сагизбаев, студенты МО-III

В статье рассматривается история и предпосылки экспансии испанских ТНК на мировых рынках инвестирования. Отмечены основные факторы процесса оттока капитала ТНК Испании. Проведен анализ основных тенденций прямых инвестиций испанских ТНК на современном этапе.

***Ключевые слова:** Испания, транснациональные корпорации (ТНК), экспансия, инвестиции, рынок капиталов.*

Y. Bezzubtseva, R. Sagisbayev. Expansion of Spanish transnational corporations in the global capital markets.

The article examines the history and premises of the expansion of Spanish transnational corporations in the global investment markets. Fundamental factors of the flight of capital of Spanish transnational corporations were marked out. Principle modern tendencies of direct foreign investments of Spanish investors were examined.

***Key words:** Spain, transnational corporations, expansion, investment, capital market*

Транснациональная корпорация - объединение предприятий, состоящее из головной компании и зарубежных филиалов. Транснациональные корпорации являются важным элементом современного мирового хозяйства, будучи наиболее активными участниками процесса глобализации и мирового развития. На их долю приходится почти половина мирового промышленного производства, 25-30 % мировой торговли, около 80% всех научных открытий и новых технических разработок. Они вовлечены во все ключевые сферы

мировой экономики и являются лидерами во всех стратегических направлениях технического прогресса.

Экспансия испанских ТНК

Историю экспансии транснациональных корпораций Испании можно разделить на несколько периодов.

К первому периоду испанского инвестирования можно отнести 1960 - начало 1970-х гг. Процесс оттока капитала происходил умеренно, а инвестиции испанских ТНК составляли всего около 0.1% от международных потоков ПЗИ. Это время ознаменовалось переходом к демократии после диктаторского режима Франко. Стоит отметить, что еще ранее в 1959 г. правительством Испании был одобрен стабилизационный план, главной целью которого стала либерализация как внутриэкономической, так и внешнеэкономической жизни. Это привело к активизации испанского инвестирования на внешние рынки: как в европейские страны, так и в Латинскую Америку.

Второй период экспансии испанских инвестиций приходится на 1970-80-е гг. Доля испанского капитала увеличилась до 0.3% от международного, причем более половины инвестиций приходилась на страны Латинской Америки и Карибского бассейна, в то время как инвестирование в страны ЕС и США пошло на спад. Около 75% ПЗИ Испании в Латинской Америке приходилось на финансовый и коммерческий сектора, и лишь некоторые инвестиции были направлены в сферу производства. В среднем за 1970-е гг. в Испании имел место отток капитала в размере 260 млн. долл.

Третий период инвестирования пришелся на 1980-е - конец 1990-х гг. Некоторые экономисты называют 1980-е гг. “потерянным десятилетием” как для стран Латинской Америки, так и для испанского инвестирования. Дефолт, объявленный Мексикой в 1982 г., не только болезненно сказался на многих национальных экономиках Латинской Америки, но и в большой

степени повлиял на инвестиции Испании в данный регион. Так, доля испанских инвестиций в указанных странах снизилась на треть и составила 20% от общих вложений в регион в 1985 г.

Вступление Испании в Европейское Экономическое Сообщество (1986г.), а также принятый позже Единый Европейский Акт (1993г.) способствовали росту испанского инвестирования. При этом был взят курс на экспансию на внешние рынки и продвижение испанского бизнеса за границей. Следует отметить, что либерализация экономики, происходившая на тот период в Испании способствовала появлению конкурентной среды, что положительно сказалось на таких крупных испанских ТНК как Telefónica (телекоммуникации), Repsol и Gas Natural (добыча нефти и газа), а также на частных коммерческих банках Испании. Большие возможности получили испанские корпорации в Латинской Америке, в которую за период 1985-1995 годы в среднем инвестировалось 2.3 млрд. долл. а к 1998г. 18.9 млрд. долл.

Четвертый период охватывает конец 1990-х – нач. 2000-х гг. Активная экспансия испанского капитала, которая началось в 1990-е гг. дала возможность Repsol, Endesa, Santander, BBVA укрепить свои позиции в Испании. Открытие филиалов за рубежом превратило их в крупных игроков на международной арене. Приток капитала в страны Латинской Америки превысил отток за период 1997-2006 г. и составил 181 млрд. долл. (Испания заняла шестое место среди стран членов ОЭСР с самыми крупными вложениями). При этом 2006 г. стал пиком испанского инвестирования в регион.

Первым регионом, куда испанские корпорации, желающие инвестировать за границу, стала Латинская Америка. Помимо инициативности и желания самих компаний, существовало несколько внешних факторов, которые повлияли на этот выбор:

1. Экономико-политические.

- Либерализация и приватизации в Латинской Америке открыли сектора национальной экономики, закрытые до настоящего времени для внешнего вмешательства.
- Страны данного региона предлагали испанским инвесторам внутренние рынки гораздо большего объема, чем испанский внутренний рынок.
- Страны данного региона в то время испытывали острую потребность в капитале (для развития довольно бедной местной инфраструктуры).

Таким образом, латиноамериканский регион был привлекательным для испанских компаний и имел хороший потенциал для роста инвестиций, вложенных в их национальные рынки.

2. Культурологический фактор: общий язык. Он, со своей стороны, упрощал в процессы контроля и управления.
3. Укрепленная надежность инвестиций. Риски инвестирования в финансовые рынки латиноамериканского региона в 1990-х годах снизился. Бразилия, Чили и Мексика обрели статус "investment-grade", т. е. опасность их долгового неплатежа был минимален.
4. Демократизация в странах региона.

К началу 2000-х Латинская Америка стала главным источником прибыли для множества испанских банков и компаний. Испанские корпорации фигурировали среди наиболее крупных компаний в таких секторах экономики региона как энергетика, телекоммуникации, финансовые услуги и инфраструктура. Приблизительно 65 % испанских прямых инвестиций к 2000-м гг. приходилось на страны Латинской Америки. Испания стала вторым крупнейшим инвестором в данном регионе после США.

Изначально движение капитала в латиноамериканский регион было, согласно Мауро Гильен, "путем наименьшего сопротивления для испанских

компаний, сталкивающихся с дерегулированием и угрозами приобретения в их родной стране".¹ Однако со временем интерес к финансовым рынкам региона снижается. Если с 1993 по 2006 гг. в латиноамериканские экономики поступило 35% испанских прямых инвестиций, то в 2008 г. – 19,6%, в 2009 г. – 17,6%, а в 2010 г. – лишь 13,2%.²

Центр внимания испанских инвесторов переключился от стран латиноамериканского региона к Европе (Великобритании в особенности), Азии и США. В нач. 2000-х было реализовано несколько значительных сделок: в 2004 г. банком Santander приобрел британский банк Abbey за 12.5 млрд. евро; банком Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) приобрел два небольших банка в Техасе и Калифорнии; в 2005 г. компания Telefónica выкупила долю в китайском телефонном операторе Netcom; в 2006 г. был приобретен оператор O2, один из самых главных операторов телефонной связи в Германии, Ирландии и Великобритании, за 26 млрд. евро.

Следовательно, еще одним приоритетным рынком для прямых инвестиций Испании стал европейский континент. С 1993 по 2000 гг. на страны ЕС приходилось 22,5% инвестиций в общем объеме прямых иностранных инвестиций (ПИИ) испанских ТНК. С 2006 по 2008 гг., после волны удачных инвестиций 2003-2006 гг., сделанных крупными испанскими ТНК, доля европейских стран в общем объеме испанских прямых инвестиций взлетела до отметки в 75,7%.³ При этом наибольшую долю инвестиций получили внутренние рынки Нидерландов, Германии, Великобритании, Португалии, Польши, и других стран европейского континента.

В период становления демократии, в Испании активно происходила либерализация экономики, благодаря которой, капиталу испанских ТНК удалось провести постепенную экспансию на внешние рынки

¹ Guillén M.F. «The Rise of Spanish Multinationals», Cambridge University Press, 2005.

² Сидоренко Т.В. «Испанские ТНК на рубеже веков: мировая экспансия», «Вестник Федерального бюджетного учреждения» при Министерстве юстиции РФ, Москва, № 3, 2012, стр.14.

³ Там же, стр. 14.

инвестирования. Однако в исторической перспективе, курс инвестиции ТНК Испании во многом зависел от политической конъюнктуры в странах инвестирования, вследствие чего этот процесс происходил с переменным успехом. Поток инвестиций испанских ТНК в страны Латинской Америки благоприятно сказались на как на экономическом развитии Испании, поскольку ускоряли интеграцию страны в мировую экономику, так и на испанских ТНК в частности, которые, в результате экспансии на внешние рынки, укрепили свои позиции и стали крупными игроками на международной арене. Однако в рамках последнего десятилетия обнаружилось новые тенденции в инвестировании испанских ТНК, в частности рост прямых инвестиций в страны Западной Европы и США что снизило присутствие капитала ТНК Испании в Латинской Америке.

Библиография:

1. Сидоренко Т. В. Испанские ТНК на рубеже веков: мировая экспансия // Вестник 2012. №3. С. 14-22.
2. Хафизова А.Р. ТНК Испании – корпорации новой волны // Иберийские страны: трудный старт в XXI век. / Под ред. Яковлева Н. М., Ермольева Э. Г. М.: ИЛА-РАН, 2012. С. 188-195.
3. Guillén M. The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy. Cambridge: Cambridge University Press. 2011. 292 p.
4. Chislett W. Spain: Going Places - Economic, Political and Social Progress, 1975-2008. Telefonica, 2008. 241p.
5. Toral P. The Foreign Direct Investments of Spanish Multinational Enterprises in Latin America, 1989–2005. Cambridge: Cambridge University Press. 2008. 32 p.