



Е. М. Астахов

Испанский опыт организации внешнеэкономической деятельности

Евгений Михайлович Астахов, канд. истор. наук,
профессор Кафедры дипломатии МГИМО МИД России.
dipc@mgimo.ru

Аннотация. В статье анализируются основные элементы организации внешнеэкономической деятельности Испании. Подчеркивается, что основным фактором её эффективности является координация испанской внешнеэкономической политики правительством, что позволяет проводить в этой сфере единую государственную политику.

Ключевые слова: Испания, внешнеэкономическая политика, Институт внешней торговли, поддержка экспорта, рыночная экономика, государственная политика.

Evgeny Astakhov

The Spanish experience of foreign trade

Abstract. This paper analyzes basic elements of economic activity of Spain abroad. The author underlines that the main factor of its efficiency is government coordination, which permits elaboration of state foreign policy in economic sphere.

Keywords: Spain, economic policy abroad, Institute of foreign trade, export support, market economy, state policy.

В последние годы международные экономические отношения все более подчиняются геополитическим раскладам, подчас в ущерб национальным экономическим интересам самих инициаторов геополитических игр. Возникает ощущение, что классические представления о «политике как концентрированном выражении экономики» теряют свою актуальность [1].

В современной практике мирохозяйственных связей скорее политика определяет экономическую деятельность, а не наоборот, как это было прежде. Это просматривается в реальной политике США и их ближайших союзников по НАТО не только в отношении Китая, России и других конкурентов, но и в экономическом взаимодействии между странами самого натовского лагеря. «Внутриусобные» противоречия стали особенно заметными при Д. Трампе.

В «золотом миллиарде» Испания находится на старых ролях и не имеет решающего голоса в определении глобальной политики «коллективного Запада». Испания не свободна от блоковой дисциплины и вынуждена подчиняться решениям Брюсселя. Вместе с тем Испания не является инициатором, в отличие, например, от Польши, значимых внешнеполитических решений НАТО и Европейского Союза. Фактически Испания пользуется своеобразной автономией и по некоторым направлениям может проводить свою внешнеэкономическую политику исходя, прежде всего, из собственных национальных интересов.

В этом контексте в эпоху санкционных войн испанский опыт организации внешнеэкономической деятельности представляет практический интерес.

Продвижение испанских экономических интересов за рубежом осуществляется на нескольких уровнях. На правительственном уровне главная роль во внешнеэкономической деятельности принадлежит Министерству экономики, промышленности и конкурентности (Ministerio de

Economía, Industria y Competitividad), аналогу российского Минэкономразвития. Конкретная работа осуществляется Институтом внешней торговли – ICEX, который с июля 2012 г. согласно декрету правительства стал именоваться **ICEX España Exportación e Inversiones (ICEX)** – Институт экспортта и инвестиций. В последнее время МИД Испании пытается усилить своё влияние в решении внешнеэкономических вопросов. По его инициативе принято принципиальное решение о создании межведомственной комиссии, представляющей МИД, Министерство экономики, промышленности и конкурентности и другие профильные ведомства, имеющие интересы во внешнеэкономической сфере. Упомянутые министерства и ведомства представлены в специальной комиссии не уровне статс-секретарей или Генеральных директоров. Комиссия принимает политические решения, обеспечивает их реализацию соответствующими бюджетными ассигнованиями.

В испанских посольствах коммерческие сотрудники, непосредственно занимающиеся экономической работой, представляют Институт экспортта и инвестиций. Многие из них не имеют дипломатических паспортов и не обладают дипломатическим иммунитетом. Однако в крупных посольствах руководители коммерческих отделов имеют дипломатические паспорта. Второй официальный уровень – исполнительные власти автономных областей. Основные функции и методы работы – примерно те же, что и у центрального правительства. Однако деятельность автономных властей направлена на поддержку только местных производителей. В последние годы их деятельность, особенно Страны Басков и Каталонии, резко активизировалась. Они добились от центрального правительства права открывать свои собственные торговые представительства за рубежом. Эта тенденция серьёзно беспокоит Мадрид с учётом растущих сепаратистских настроений упомянутых автономных областей, особенно Каталонии.

Третий уровень – национальный частный капитал. Он работает на внешних рынках самостоятельно, используя собственную информативную базу. Вместе с тем испанские бизнесмены вправе обращаться за содействием в государственные структуры, в том числе к их представительствам за рубежом. Однако практика показывает, что ICEX, его заграничный аппарат и представительства в ведении автономных и муниципальных образований оказывают содействие частному бизнесу на платной основе.

ICEX был создан за счёт выделения «государственных инвестиций чрезвычайного характера» в 1982 г. За прошедшие годы это государственное учреждение претерпело неоднократные реорганизации. Среди основных сфер деятельности ICEX выделяются: разработка и осуществление программ продвижения торговли на зарубежные рынки; повышение квалификации и подготовка специалистов по внешней торговле; стимулирование инвестиционных проектов, производственное размещение и предпринимательское сотрудничество на зарубежных рынках. ICEX предоставляет помошь малым и средним предприятиям Испании в реализации проектов за рубежом.

Одним из основных направлений деятельности ICEX является организация, финансирование и непосредственное осуществление подготовки и распространения внешнеэкономической информации. Институт предоставляет в открытом доступе через сеть интернет-ресурсов сведения о внешнеэкономических связях и регулирующем их законодательстве, информацию по группам товаров, по рынкам отдельных стран. Аналитические и информационные материалы готовятся в плановом порядке в рамках финансово обеспеченных программ этой организации. Значительные объемы информации о зарубежных рынках подготавливаются с помощью 94 торгово-экономических отделов Посольств Испании. ICEX организует подготовку информации об инвестиционном климате и возможностях в конкретных странах и ведёт базу данных INFOICEX, содержащую конкретные предложения по внешнеэкономическому сотрудничеству.

Для информирования иностранных партнёров портал www.icex.es предлагает специальные справочники по испанским фирмам. С помощью электронной системы он распространяет ежедневно сортированную информацию о деловых возможностях за рубежом для фирм. ICEX осуществляет свою деятельность в тесном сотрудничестве с региональными администрациями (многие из которых создали собственные организации поддержки экспорта), а также в координации с планами Высшего Совета торговых палат и отраслевыми объединениями экспортёров Испании [2].

Политико-дипломатическое содействие продвижению испанского экспорта (помимо сети испанских посольств) оказывает **Испанское агентство международного сотрудничества для развития (AECID)**, которое было создано в 1988 г. как независимая организация при Министерстве иностранных дел и сотрудничества Испании.

Исполняя функцию управления испанской политикой международного сотрудничества для развития, это агентство способствует формированию благоприятного имиджа Испании и достижению внешнеэкономических интересов, в частности, через продвижение испанского языка и культуры за рубежом, развитие международного сотрудничества и культурных связей, субсидирование и финансирование проектов и соглашений; управление программ технического содействия.

Подготовка специалистов в интересах последующего привлечения их к реализации внешней политики (в том числе, продвижение экспорта) осуществляется путём предоставление стипендий испанским гражданам для обучения за рубежом и иностранным гражданам для обучения (испанскому языку или различным дисциплинам) в Испании. Функцию оператора выделения государственных стипендий на эти цели исполняет это агентство, которое определяет ежегодные приоритеты по странам и дисциплинам.

Для осуществления своей деятельности AECID располагает широкой зарубежной сетью: 36 технических центров сотрудничества, 12 культурных центров, 3 образовательных центра. Среди приоритетных направлений, помимо развития демократии, обеспечения социальными потребностями, охраны окружающей среды, особая роль отводится продвижению предпринимательства [3].

Институт официального кредитования предоставляет кредитование экспорта и финансирование зарубежных инвестиций испанским компаниям. Институт официального кредитования (ICO) был создан в 1993 г. и является государственным учреждением при Государственном секретариате по экономике и поддержке предпринимательства Министерства экономики, промышленности и конкурентной способности Испании. Институт располагает собственными финансовыми средствами, а также автономией для выполнения поставленных перед ним задач. Помимо осуществления функций институционального заёмщика за счёт собственных средств, эта организация действует как финансовый агент от имени государства, управляя инструментами государственного финансирования экспорта и развития [4].

Основным инструментом государственного содействия испанским компаниям в их деятельности за рубежом является **Фонд продвижения развитию** (FPD), который заменил Фонд содействия развитию (FAD), созданный в 1976 г. испанским государством с целью оказания финансовой помощи другим, в первую очередь развивающимся странам, их государственным организациям или компаниям-резидентам, а также многосторонним финансовым институтам [5].

С 2010 г. этот фонд служит инструментом финансового сотрудничества на межгосударственном уровне, поэтому финансируемые им проекты должны быть приоритетными для властей страны-бенефициара. FPD пополняется за счёт средств, которые ежегодно ассигнуются в соответствующих законах о государственном генеральном бюджете Испании. Другим источником FPD являются доходы, получаемые от ранее проведённых операций, а также проценты и комиссионные на выданные кредиты. За счёт FPD оказываются различные виды помощи: кредиты или дотации, взносы, финансирование оценки жизнеспособности проектов. Испания выделяет из этого фонда до 70 % общей стоимости проекта, а 30 % должна вложить страна, в которой осуществляется проект. Одним из условий выделения средств из этого фонда является то, что основным контрактором по данному проекту должна быть испанская компания, которая для реализации проекта нанимает местных подрядчиков, экспертов. Таким образом, страна, инициирующая проект с испанской помощью, получает выгоду в виде реализованного проекта и создания новых рабочих мест, а Испания как страна-донор содействует своим компаниям в выходе на новые рынки, получении контрактов, участии в крупных международных проектах в стране-бенефициаре.

Решение о предоставлении кредита FPD принимается правительством Испании на основе предложения специально созданной межведомственной комиссии. В качестве государственного агента, заключающего и исполняющего кредитные соглашения, выступает Институт официального кредитования. Государственная организация страны-бенефициара должна представить подготовленный проект на любую социально-экономическую тему, касающуюся страны в целом, области, региона или города. Приоритетными направлениями финансирования проектов из этого Фонда являются водоснабжение, окружающая среда, электроснабжение, телекоммуникации, информационные технологии, информатика, информационное общество, картография.

Значительную роль в продвижении испанского экспорта и участия испанских компаний в зарубежных проектах играет **Линия финансирования экономической политики**, открытая

в рамках ICO. За счёт средств этой линии возможно финансирование проектов оценочной деятельности. При этом выявляются возможности осуществления конкретных проектов; проводится анализ определённого региона или отрасли с целью идентификации программ и проектов, которые могут быть интересны для испанских компаний; оказываются консалтинговые услуги при проведении институциональной модернизации на экономическом уровне (консультации, подготовка институциональных реформ, подготовка кадров, разработка норм и регламентов, техническое содействие и пилотные проекты).

Средства этого механизма применяются на государственном, многостороннем и частном уровнях. Первое осуществляется путём предоставления донорской помощи правительства Испании правительству страны-бенефициара для оплаты испанского консультанта, выбранного на основе конкурса. В рамках многостороннего участия из Линии финансирования экономической политики вносятся средства в испанские консультационные фонды многосторонних организаций развития, членами которых является Испания. Например, Испания имеет три специальных фонда поддержки испанских консалтинговых компаний при Межамериканском банке развития.

Институт официального кредитования Испании содействует привлечению частных финансовых компаний к кредитованию экспортных операций с помощью механизма, который получил наименование Контракта о взаимном урегулировании интересов (CARI). Этот инструмент основан на соглашении, заключаемом между ICO, представляющим интересы государства, и субъектом финансового рынка. Главной особенностью указанного механизма является установление сторонами фиксированной ставки кредитования, которая каждые шесть месяцев сверяется с базовыми показателями банковского рынка. Если показатель банковского рынка вырос по сравнению с установленной ранее ставкой, то ICO в соответствующем объёме покрывает это увеличение. В противном случае – кредитор возмещает ICO возникающую разницу.

На практике кредитование экспорта, осуществляющееся на основе контракта CARI, имеет три основные разновидности:

- кредитование иностранного покупателя (финансовая компания заключает кредитное соглашение с иностранным покупателем; испанский экспортёр получает возмещение за отгруженный товар);
- кредитование национального поставщика (в качестве заёмщика средств выступает экспортёр; иностранный покупатель имеет обязательства только перед продавцом в соответствии с условиями коммерческой сделки);
- кредитная линия (финансовая компания предоставляет, как правило, банку страны покупателя определённую сумму, предназначенную для финансирования нескольких коммерческих сделок).

Кредитная часть составляет 85 % от общей стоимости сделки, а 15 % иностранный покупатель должен оплатить продавцу непосредственно. В кредитную часть может включаться стоимость фрахта, страхование транспортировки и кредита (если указанные услуги предоставляются испанскими фирмами), а также некоторые другие платежи, например комиссионные. Валютой кредита является, как правило, евро. Однако допускается предоставление кредита в иной валюте, котирующейся на валютном рынке Испании.

Содействием испанскому производственному экспорту и инвестиций в развивающиеся страны занимается Испанская компания финансирования развития (COFIDES). Она создана в 1990 г. с целью оказания финансовой поддержки испанских предприятий за рубежом, содействуя тем самым экономическому развитию вышеуказанных стран [6].

Эта компания представляет собой пример частно-государственного партнёрства как акционерное общество, членами которого являются государственные учреждения: Институт внешней торговли (38,1 %), Институт государственного кредитования (15,3 %), а также крупные испанские банковские группы – Santander (6,9%), BBVA (6,9%) и другие.

COFIDES, применяя среднесрочное планирование, использует финансовые механизмы на трёх стадиях: прединвестиционная, инвестиционная и постинвестиционная. Она управляет имеющимися в её распоряжении фондами по следующим направлениям:

- 1) долгосрочное финансирование инвестиционных проектов (отобранных и финансируемых Межамериканским банком развития) испанских компаний в странах Латинской Америки;
- 2) помочь проектам в Латинской Америке и Азии, финансируемым Европейским инвестиционным банком;

- 3) финансовая помощь испанским компаниям туристического сектора, инвестирующим в развивающиеся страны;
- 4) финансовая помощь испанским компаниям, занимающимся проблемами окружающей среды, инвестирующим в развивающиеся страны;
- 5) помочь испанским компаниям, инвестирующим в сферу услуг за рубежом;

За период своей деятельности эта компания утвердила более 340 инвестиционных проектов в 48 странах, в ряде которых она имеет свои офисы.

Государственное страхование экспортного кредитования является ключевым звеном всей системы поддержки экспорта. Без страхового полиса, выдаваемого испанской **государственной компанией по страхованию экспортных кредитов** (CESCE), банк не откроет финансирование экспортной сделки.

CESCE была учреждена в 1970 г. в целях содействия интернационализации испанских компаний, путём страхования и перестрахования их операций в области внешней торговли. Эта компания имеет статус акционерного общества, в котором контрольный пакет принадлежит государству. Её акционерами также являются основные банки и страховые компании Испании, поэтому она выступает на рынке страхования кредитов как от имени государства, так и от имени акционерного общества [7].

За счёт государственных средств CESCE обеспечивает страхование политических рисков, связанных с невозможностью осуществления переводов валютных средств, неплатёжеспособностью государственных организаций-покупателей, форс-мажорными обстоятельствами (стихийные бедствия, военные действия и пр.). За счёт собственных средств CESCE обеспечивает страхование коммерческих рисков, связанных с фактической неплатёжеспособностью иностранных партнёров, длительной задержкой их платежей, официально объявленным состоянием банкротства или прекращением платежей.

CESCE принимает на себя обязательство перед страхователем (банком или экспортёром) при наступлении страхового случая (невозврат кредита) возместить соответствующие платежи, предусмотренные договором страхования. Страховой полис CESCE покрывает за счёт государства политические риски на любой период времени, риски чрезвычайного характера, а также коммерческие риски на длительный период (операции со сроком исполнения, превышающим 3 года). За счет компании покрываются коммерческие риски, связанные с краткосрочными (менее 3 лет) операциями. Размер взимаемой страховой премии зависит от того, к какой из 7 категорий риска принадлежит страна, в которой находится иностранный контрагент. Для каждой страны и отдельных видов операций устанавливаются также лимиты страховых гарант�й по краткосрочным операциям.

Основными видами страхового полиса, выдаваемого CESCE, являются: страхование в пользу банка, финансирующего экспортную операцию, на случай невозврата кредита иностранным покупателем или его гарантом и страхование в пользу экспортёра, поставившего товары в кредит; от рисков неплатежей. В обоих случаях страхование может покрывать до 94 % коммерческих и 99 % политических рисков.

За годы своей активной деятельности эта компания стала лидером в страховании экспортных кредитов и зарубежных испанских инвестиций. Период расширения деятельности CESCE связан с политикой экспансии и диверсификации испанских предприятий в начале 1990-х гг. CESCE превратилась в группу компаний путём создания филиалов и участия в капитале других компаний в Испании, Латинской Америке, Европе. В настоящее время она обеспечивает более 50 % объёма внутреннего рынка перестрахования коммерческих операций, является активным членом различных национальных и международных ассоциаций, связанных со страхованием кредитов.

Проведённый обзор основных государственных компаний, обеспечивающих исполнение государственной политики поддержки экспорта и управление выделяемых государством на эти цели средств, свидетельствует, что они располагают различными программами и инструментами содействия испанским экспортноориентированным компаниям, которые отвечают следующим критериям:

- а) со-финансирование – не предоставляется 100 % финансирования деятельности компаний за рубежом, то есть компания должна финансировать какую-либо часть, а доля помощи зависит от вида программы и рынков, на которые она направлена [8];
- б) приоритетность финансирования и помощи малому и среднему бизнесу по сравнению с компаниями, располагающими собственными крупными средствами (при

- определенении уровня компании – малой или средней – применяются рекомендации комиссии Европейского союза);
- в) функционирование каждой программы требует подачи заявок и предоставления отчётов, сложность которых зависит от программы и характера оказываемой помощи, наличия оценки финансово-экономической жизнеспособности проекта (затраты на подготовку данной оценки могут возмещаться из специального фонда или относится на общие расходы по проекту [9];
 - г) возмещение расходов и инвестиций в рамках предоставленной помощи на основании документов, подтверждающих их осуществление.

Анализ испанского опыта организации внешнеэкономической деятельности подтверждает, что многое может быть полезным и для России [10]. Следует выделить, в частности, следующие элементы испанской практики в этой сфере:

- Все направления внешнеэкономической деятельности подчинены национальным интересам и основаны на политической стратегии, вырабатываемой министерствами и специализированными компаниями. Эта стратегия утверждается правительством, что позволяет проводить единую линию даже в условиях рыночной экономики и растущей глобализации мирохозяйственных связей.
- Внешнеэкономическая политика реально координируется Министерством иностранных дел и сотрудничества Испании. Практическая работа в этом направлении осуществляется подведомственным министерству Испанским агентством международного сотрудничества для развития.
- Этую координацию осуществляют в странах пребывания испанские посольства через свои экономические отделы, в которых работают как профессиональные дипломаты, так и сотрудники соответствующих экономических ведомств.
- Активная экономическая работа посольств способствует налаживанию взаимодействия между исполнительной властью и частными компаниями, работающими на внешних рынках.
- Внешнеэкономическая стратегия является составной частью государственной политики «мягкой силы» [11] по укреплению политических, экономических и культурных позиций Испании за рубежом.

Литература / References

1. Астахов Е. М. Государственная поддержка национального бизнеса на внешних рынках: учебное пособие / Е. М. Астахов, Р. О. Райнхардт. –М.: МГИМО-Университет, 2015. – 268 с.
2. URL: <http://www.icex.es/icex/es/index.html> (Дата обращения: 12.06.2017).
3. URL:<http://www.aecid.es/ES/la-aecid> (Дата обращения: 12.06.2017).
4. URL:<https://www.ico.es/web/ico/que-es-ico> (Дата обращения: 12.06.2017).
5. URL:<https://www.ico.es/web/ico/fondo-para-la-promocion-del-desarrollo> (Дата обращения: 12.06.2017).
6. URL:<https://www.ico.es/web/ico/lineas-de-financiacion-de-politica-economica> (Дата обращения: 12.06.2017).
7. URL:<https://www.cofides.es/en/> (Дата обращения: 12.06.2017).
8. Постоленко М. Л. Управление внешнеэкономической деятельностью: учебное пособие / М. Л. Постоленко. – М.: Форум, 2012. – 480 с.
9. Дягтерева О. И., Матусевич А. П., Шевелева А. В. Управление внешнеэкономической деятельностью: учебник / Под ред. О. И. Дягтеревой. – М.: Магистр. – 2015. – 352 с.
10. Астахов Е. М. Дипломатическое сопровождение национального бизнеса: учебно-методический комплекс / Е. М. Астахов. – М.: МГИМО-Университет, 2010. – 228 с.
11. URL:<http://www.cesce.es/> (Дата обращения: 12.06.2017).