

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

Институт Европы

О.В. БУТОРИНА

*ИСПАНИЯ:
стратегия
экономического
подъема*



Москва "Наука" 1994

ББК 65.8 (4 Ис)
Б 93

Ответственный редактор:
доктор экономических наук *Ю.А. Борко*

Рецензенты:
доктор экономических наук *Б.М. Пичугин*
доктор экономических наук *С.В. Пронин*

Редактор издательства *О.А. Плетнева*



2007051983

Буторина О.В.

Б 93 **Испания: стратегия экономического подъема.** — М.: Наука,
1994. — 155 с.
ISBN 5-02-012159-2

В монографии исследуется опыт перехода Испании от закрытой, жестко регулируемой экономики времен авторитаризма к рыночной экономике открытого типа. Выявляются движущие силы, позволившие за короткий срок провести глубокую модернизацию национального хозяйства. Впервые в отечественной литературе широко изучаются проблемы научно-технического развития Испании, освещаются новые явления в финансовой системе, рисковом предпринимательстве, деятельности иностранного капитала на испанском рынке в 80-е и начале 90-х годов.

Для экономистов, специалистов-международников, аспирантов, студентов.

Б 0802000000-313 119-1 полугодие 1994
042(02)-94

ББК 65.8 (4 Ис)

ISBN 5-02-012159-2

© О.В. Буторина, 1994
© Российская академия наук, 1994

ВВЕДЕНИЕ

Переход от франкистского режима к демократии, осуществленный Испанией в середине 70-х и 80-х годах, представляет собой не только один из наиболее интересных и насыщенных периодов в национальной истории, но и в высшей степени важное явление в развитии всей Западной Европы. За эти годы страна добилась стабильности во внутривнутриполитической обстановке, стала активным членом Европейского сообщества, неизмеримо вырос ее авторитет на международной арене.

Огромные перемены произошли в хозяйственной жизни: за короткий срок Испания прошла путь от закрытой, жестко регулируемой экономики к рыночной экономике открытого типа, ориентированной на европейскую интеграцию и активное участие в международном разделении труда. Опираясь на общественный консенсус, правительство Испанской социалистической рабочей партии приступило к широкомасштабной модернизации экономической структуры страны. При этом оно сознательно избрало эволюционный путь реформ, с тем, чтобы максимально сократить социальные издержки хозяйственной перестройки.

Началась реализация новой макроэкономической стратегии, основанной на использовании новых источников роста и демократических методов управления. Более совершенной стала валютно-финансовая система, была проведена реформа трудовых отношений, принято антимонопольное законодательство. Значительно улучшился в масштабах страны предпринимательский климат, получил распространение венчурный бизнес. Существенные перемены произошли в функционировании государственного сектора и взглядах государства на свою роль в управлении экономикой. На новый уровень был поднят национальный научно-технический потенциал. Не случайно в 80-е годы Испания опередила по темпам экономического развития большинство европейских государств. В исследовании данных процессов и попытке осмыслить сопутствующие им проблемы заключается цель этой книги.

Автор надеется, что представленная работа вызовет не только научный, но и практический интерес, поскольку многие аспекты испанского опыта перестройки экономики могут быть полезными при проведении реформ в России.

Подготовка некоторых разделов монографии потребовала консультаций специалистов по различным отраслям знаний. В связи с этим автор выражает особую признательность Л.П.Бобовой, Е.И.Ильиной, А.В.Хапову. Постоянную помощь по вопросам финансов и бухучета оказывал А.А.Буторин.

Большое участие в подготовке рукописи к изданию принимали сотрудники Отдела европейской интеграции Института Европы и Центра документации ЕС В.В.Тяжелова, О.В.Фодина, К.Ю.Шарапова-Антонова. Исключительно важной явилась для автора поддержка со стороны эксперта торгового отдела Посольства Испании в РФ - Луиса Урибе, отзывчивого и доброжелательного человека.

Для сведения читателей испанские названия, перевод которых отклоняется от буквального, приводятся в скобках на языке оригинала. В конце книги помещен список используемых сокращений.

Глава первая

ИСПАНСКАЯ ЭКОНОМИКА ПОСЛЕ ПАДЕНИЯ ФРАНКИЗМА

1. Состояние экономики в первой половине 70-х годов

Экономическое положение Испании первой половины 70-х годов достаточно сложно и противоречиво. К этому времени страна достигла внушительных успехов в развитии национального хозяйства, она стала одним из крупных индустриально-аграрных государств Западной Европы. Тем не менее, в испанской экономике сохранялись негативные черты, характерные для европейских стран Средиземноморья, составлявших наиболее отсталую группу промышленно развитых государств несоциалистического мира.

В 1975 г. на долю Испании приходилось 2,5% валового внутреннего продукта индустриально развитых стран с рыночной экономикой (по сравнению с 1,1% в 1960 г.)¹. Ей принадлежало важное место в производстве ряда видов промышленной и сельскохозяйственной продукции (табл.1).

Таблица 1. Место Испании в ВВП и производстве Западной Европы в 1975 г.

Вид продукции	Единица измерения	Объем производства	Доля в производстве Западной Европы, %
ВВП	млн долл.	102944	6,0
Серная кислота	тыс.т	3624	14,1
Цемент	—	24093	12,7
Суда	тыс.бр.рег.т	1638	10,6
Цинк, первичный	тыс.т	138	9,5
Легковые автомобили	тыс.шт.	711	7,3
Сталь в слитках	тыс.т	10940	7,3
Алюминий, первичный	—	245	6,2
Оливковое масло	—	438	35,3
Рис	—	384	22,9
Овощи	—	8032	19,1
Фрукты	—	10954	18,4
Поголовье овец	тыс.голов	16103	18,8

Составлено по: Yearbook of National Accounts Statistics. N.Y., 1978; Yearbook of Industrial Statistics; N.Y. 1978. FAO Production Yearbook, Rome, 1983.

¹ Yearbook of National Accounts Statistics. N.Y. 1978. Vol. 2. P. 3-8.

С 1960 по 1975 г. испанской экономике были присущи исключительно высокие темпы роста. Физический объем основного капитала (в постоянных ценах) удваивался каждые 7 лет, быстро увеличивались масштабы промышленного производства, росла степень вовлеченности страны в международное разделение труда. По динамике этих показателей Испания опережала почти все государства Западной Европы (табл.2).

К середине 70-х годов в испанском хозяйстве произошло множество позитивных сдвигов, ставших результатом экономических преобразований, начатых еще Франкистским режимом на рубеже 50-60-х годов. Тогда явный провал изоляционистского курса, острые экономические и социальные проблемы заставили правительство изменить свои прежние установки в отношении методов управления экономикой, предпринять меры с целью ее оздоровления. В 1959 г. было заявлено о полном отказе от политики автаркии.

С начала 60-х годов государство стало оказывать активную поддержку частному сектору, стимулировать высокий уровень нормы прибыли. В 1975 г. нетто-объем предоставленных государством кредитов (за вычетом возвращенных сумм по ранее выданным кредитам) составил 182,2 млрд песет (около 3 млрд долл.), в том числе: по линии Банка кредитования строительства - 23%, Банка промышленных кредитов - 20, Банка сельскохозяйственных кредитов - 15, Банка местных кредитов - 15, Ипотечного банка Испании - 13, государственных экспортных кредитов (Банко экстерьюр де Эспанья) - 12%. Только по сравнению с 1970 г. сумма государ-

Таблица 2. Среднегодовые темпы роста экономики Испании и ЕЭС в 1960-1975 гг. (в постоянных ценах), в %

Показатель	Испания		ЕЭС	
	1960-1970 гг.	1970-1975 гг.	1960-1970 гг.	1970-1975 гг.
ВВП	7,2	6,1	4,6	3,0
Государственное потребление	5,5	6,5	3,5	3,9
Частное потребление	7,0	5,7	4,5	3,3
Валовые вложения в основной капитал	10,1	8,1	5,5	1,0
Экспорт товаров и услуг	11,8	6,7	8,0	7,3
Импорт товаров и услуг	15,8	8,8	8,0	5,7
Промышленное производство	9,4	7,9	4,4	0,0
Сельскохозяйственное производство	2,5	3,6	1,9	1,8

Источник: Yearbook of National Accounts Statistics. N.Y., 1978. Vol.2. P.216-217, 237-238

ственных кредитов возросла в постоянных ценах в 2,1 раза². Эти мероприятия послужили стимулом для ускоренного роста вложений в основной капитал. С 1960 по 1975 г. их объем возрос со 120,6 млрд до 1425,9 млрд песет, а доля в ВВП страны увеличилась соответственно с 19 до 24%³. Многие компании смогли, благодаря содействию государства провести широкое обновление производственных мощностей.

Другой важной составной частью нового экономического курса правительства являлось целенаправленное привлечение в страну зарубежных инвестиций. Было существенно либерализовано национальное законодательство в отношении иностранного капитала, что повлекло значительное увеличение его притока. Если в 1961-1965 гг. среднегодовой объем прямых зарубежных капиталовложений составлял 3,8 млрд песет (0,35% ВВП), то в 1971-1975 гг. он вырос до 22,7 млрд песет (0,54% ВВП)⁴.

Иностранных инвесторов привлекали в Испании не только ее емкий внутренний рынок, удобное географическое положение, но и низкая стоимость рабочей силы. Действительно, в 1975 г. средний часовой заработок в испанской обрабатывающей промышленности составлял 1,82 долл., тогда как во Франции он равнялся 2,43, в Великобритании и ФРГ соответственно 3,10 и 3,93 долл.⁵

И хотя после 1974 г. объем зарубежных капиталовложений в течение нескольких лет снижался (вследствие нефтяного "шока" и неустойчивости внутриполитической обстановки в стране), иностранные монополии, в первую очередь американские, швейцарские, западногерманские, французские, английские, занимали прочные позиции в испанской экономике. В таких отраслях как добыча и первичная обработка медной и цинковой руды, производство синтетических волокон, пластмасс, синтетического каучука, выработка меди и алюминия, в автомобиле-, тракторостроении, электротехнической промышленности филиалы иностранных ТНК давали от 75 до 100% валовой продукции.

Характерной чертой экономической жизни Испании 1960-1970 гг. был массовый выезд рабочих на заработки в другие страны Западной Европы. Официальных данных о численности испанцев, работавших за границей нет. Составить впечатление о масштабах этого явления можно по следующим цифрам. В 1970 г., согласно переписи населения, в Испании насчитывалось 12 млн мужчин в трудоспособном возрасте (от 15 до 64 лет), тогда как численность работников мужчин, студентов вузов и безработных составляла примерно 10 млн

² Рассчитано по: Boletín Estadístico. Madrid, 1975. N 367-368. P.91; N 425. P.109; Informe económico, 1988. Banco Bilbao Vizcaya, Bilbao, 1989. P.217, 242.

³ Yearbook of National Accounts Statistics. N. Y., 1978. Vol. 2. P.69.

⁴ Bajo O., Torres A. La integración española en la CE y sus efectos sobre el sector exterior // Información Comercial Española. Madrid, 1992. N 708-709. P.34.

⁵ Рассчитано по: Yearbook of Labour Statistics. Geneva, 1977. P.645, 856.

человек⁶. С одной стороны, значительные масштабы эмиграции снимали остроту проблемы занятости, особенно в депрессивных сельскохозяйственных районах, и позволяли поддерживать низкий уровень безработицы (2% в 1972 г.). С другой - они приносили существенный доход в виде переводов частных лиц из-за границы - в 1978 г. он составил 143 млрд песет (1,9 млрд долл.)⁷.

Бурное развитие получил в это время туризм. Правительство придавало большое значение строительству новых туристических объектов и созданию необходимой инфраструктуры, поскольку видело в этом бизнесе один из наиболее доступных источников поступления валютных средств. В 1975 г. страну посетило 30,1 млн иностранных туристов, больше, чем Италию и Францию вместе взятых, что принесло доход в размере 3,5 млрд долл.⁸

Осуществление на практике мероприятий нового экономического курса способствовало позитивным сдвигам во всем хозяйственном комплексе страны. Существенные изменения произошли в структуре испанского ВВП и самостоятельного населения (табл.3).

Положительные тенденции наблюдались в структуре испанского промышленного производства. Темпы развития машиностроения и химической промышленности - наиболее прогрессивных отраслей индустрии - намного превышали динамические показатели других производств (за исключением производства черных и цветных металлов).

Таблица 3. Распределение ВВП и самостоятельного населения Испании по основным отраслям экономики (в %)

Отрасль	Доля в ВВП		Доля в самостоятельном населении	
	1960 г.	1975 г.	1960 г.	1975 г.
Промышленность и строительство	32,8	37,4	30,0	38,4
Сельское хозяйство	22,0	9,3	38,7	22,1
Транспорт, торговля и услуги	45,2	53,3	31,0	39,6

Источник: Historical Statistics OECD. 1960-1985. P., 1987.

⁶ Anuario Estadístico de España. Madrid, 1980. P.49-51, 376-377.

⁷ Ibid. P.243.

⁸ Statistics Yearbook. N.Y., 1978. P.567.

Ниже приведены данные роста производства в промышленности Испании, 1962 г. = 100 (в %)⁹:

ОТРАСЛЬ	1975 г.
Промышленность	334,9
добывающая	140,9
обрабатывающая	346,6
пищевая и	
пищевкусовая	258,6
текстильная	116,7
швейная и обувная	320,8
производство черных	
и цветных металлов	476,0
металлообрабатывающая	
промышленность	508,1
электротехническое и	
энергетическое	
машиностроение	519,2
транспортное	
машиностроение	550,2
прочие отрасли	
машиностроения	362,9
химическая и	
нефтехимическая	458,8
прочие отрасли обрабатывающей	
промышленности (кожевенная,	
бумажная, полиграфическая, де-	
ревообрабатывающая, стекольная и т.п.)	315,8

Особенно быстро рос выпуск оборудования для химической промышленности, строительства и горнодобывающей промышленности, фотоаппаратов и оптических приборов, автомобилей, а также продукции судостроения. Для многих из этих отраслей успешное развитие было тесно связано с широким участием иностранного капитала.

Вместе с тем по ряду важнейших макроэкономических показателей Испания заметно отставала от ведущих западноевропейских государств (не говоря уже о США и Японии), хотя она далеко не в такой же мере уступала им по размерам территории и численности населения. Речь идет об эффективности хозяйственного комплекса страны, отраслевой структуре промышленности, производительности труда, степени развития национального научно-технического потенциала, масштабах и формах участия в международном разделении труда (табл.4).

⁹ Anuario Estadístico de España. Madrid, 1980. P.112-120.

Таблица 4. Показатели экономического развития Испании и других стран Западной Европы в 1975 г.

Показатель	Испания	ФРГ	Франция	Великобритания	Италия
ВВП, млрд долл.	102,9	418,5	335,3	229,2	172,1
ВВП на душу населения, долл.	2892	6769	6352	4096	3083
ВВП в расчете на одного занятого в экономике, долл.	7990	16216	15630	9174	8602
Экспорт, млн долл.	7669	90176	52227	44114	34995
Экспорт на душу населения, долл.	216	1458	991	788	613
Прямые капиталовложения за рубежом, млн СДР	73	1655	849	2057	284
Отношение вывоза прямых капиталовложений к их ввозу, %	28,9	158,5	77,6	208,6	54,6
Расходы на НИОКР, доля в ВВП, %	0,3 *	2,22	1,80	2,06	0,94

* 1974 г.

Составлено по: Yearbook of National Accounts Statistics. N.Y., 1978. Vol. 2; Labour Force Statistics 1965-1985. P., 1987; Statistical Yearbook, 1979/80. N.Y., 1981; Balance of Payment Yearbook/IMF. Wash., 1977.

Во-первых, это отставание вытекало из исторической специфики. С самого начала развитие крупного промышленного производства сдерживалось широкой доступностью такого способа обогащения, как грабеж колоний. При этом отношения Испании с зависимыми территориями строились в условиях господства феодализма в самой метрополии. (Конституционная монархия утвердилась в Испании во второй половине XIX в., а уже в 1810-1826 гг. она потеряла большую часть колоний в Латинской Америке.) Поэтому они имели мало общего, например, с колониальной политикой Англии, ставившей целью не только заполучение природных ресурсов, но и, главным образом, расширение рынков сбыта и сфер приложения капиталов. Очень долго в Испании сохранялась помещичья монополия на землю и исключительные права католической церкви. Результатом этого стал крайне низкий уровень концентрации капитала и производства практически во всех отраслях.

Во-вторых, авторитарный режим отбросил экономическое развитие страны на много лет назад. В своей экономической политике 40-50-х годов франкистское правительство активно защищало интересы мелкой и средней буржуазии, в то время как в соседних государствах усиленно росли крупные монополии и ТНК. Политика автаркии привела к появлению в Испании огромного числа низкоэффективных предприятий (воз-

никавших для того, чтобы обеспечивать внутренние потребности в самых разных товарах). А это препятствовало формированию специализации национальной промышленности, сдерживало рост производительности труда. Дорого стоила экономике милитаристская направленность франкизма. Так, в 1954 г. затраты на содержание армии и репрессивного аппарата составляли 41% всех расходов госбюджета¹⁰.

Что касается нового экономического курса, начатого на рубеже 50-60-х годов, то с точки зрения законов экономики, он соответствовал экстенсивной модели роста. Государство стимулировало те сферы хозяйственной деятельности, в которых капиталовложения давали быструю отдачу и приносили высокие прибыли. Иначе говоря, макроэкономическая политика ориентировалась на использование легкодоступных, поверхностных источников получения доходов. Вне всякого сомнения, тактика активной мобилизации средств приносила ощутимые плоды: она позволила оздоровить экономику и способствовала решению многих социальных проблем. И это дает основания полагать, что хозяйственная политика того времени представляла собой вполне закономерную фазу развития, поскольку в слабо развитой стране путь к экономическому прогрессу не мог начинаться иначе. К этому следует добавить, что данный тип продвижения вперед логически связан с моделью так называемого "догоняющего развития", характерного для государств Южной Европы в целом¹¹.

То же самое во многом относится и к таким явлениям, как протекционизм и привилегированное положение государственного сектора, по-прежнему, составлявших в 60-70-х годах важную часть экономической жизни Испании. Понятно, что в условиях ослабленного хозяйства подобные меры в значительной степени были экономически оправданы и закономерны. Однако на фоне авторитарного режима они давали особенно много негативных эффектов. Среди них - широкое распространение иждивенческой позиции государственных предприятий, нерациональное расходование средств, процветание коррупции. Но наиболее отрицательным результатом было сохранение условий для функционирования низкорентабельных производств и отраслей, что сдерживало структурную перестройку хозяйства.

И, если в начале 60-х годов повышение технологического уровня промышленности и развитие наукоемких отраслей не входило в число приоритетов государственной политики по соображениям экономического характера, то к началу следующего десятилетия финансовые возможности для этого уже

¹⁰ Волков А.В. Испания, очерк экономической географии. М., 1955. С.82.

¹¹ Концепция "догоняющего развития" детально изложена в кн.: Страны Южной Европы в современном мире / Авилова А.В., Барановский В.Г., Гаджиев К.С. и др. М., 1989.

имелись. Однако они практически не использовались. В эти годы доля расходов на машины и оборудование в структуре валовых вложений в основной капитал непрерывно снижалась. Если в 1960 г. она составляла 34,3%, то в 1970 - 28,3, а в 1975 - 26,9%¹². Доживая свои последние годы, правительство Франко не имело никакой определенной стратегии структурных преобразований экономики.

Таким образом, несмотря на ряд прогрессивных тенденций, испанская экономика середины 70-х годов продолжала оставаться низкоэффективной, в сравнении с ведущими западноевропейскими державами. Главная причина этого коренилась в слабом развитии национальной научно-технической базы и, соответственно, недостаточной оснащенности производства передовой техникой. Для того времени были характерны не только низкий уровень общенациональных расходов на НИОКР, но и отсутствие комплексной государственной научно-технической стратегии. Не будет преувеличением сказать, что государственная политика в области нововведений сводилась, главным образом, к получению новых технологий через иностранные компании, инвестировавшие в Испанию свой капитал. В 1978 г. в стране насчитывалось всего лишь 9,6 тыс. научно-технических работников и инженеров, в 24 раза меньше, чем во Франции¹³. В 1975 г. в Испании имелось 54,5 тыс. зарегистрированных патентов, тогда как во Франции их было 351,9 тыс., а в Великобритании - 249,7 тыс.¹⁴

Как уже отмечалось, пагубно сказывалось на испанской экономике наличие огромного числа мелких, исключительно низкоэффективных предприятий. В 1977 г. в обрабатывающей промышленности насчитывалось 102 тыс. предприятий, на каждом из которых в среднем было занято только 22 человека (в ФРГ - 158, Италии - 129, Великобритании - 67)¹⁵. Во многих отраслях, особенно традиционных, таких, как швейная, обувная, кожевенная и других, мелкие, часто семейные, предприятия и мастерские давали основную часть производимой продукции.

Экономическое развитие Испании также сдерживалось низким качеством национальных трудовых ресурсов. И это неудивительно, ведь с приходом к власти Франко были резко сокращены ассигнования на народное образование и подготовку квалифицированных кадров. Многие школы, особенно в сельской местности, закрывались. В 1974 г. государственные расходы на образование составляли всего 1,7% валового национального продукта страны, тогда как во Франции, ФРГ, Италии на эти цели выделялось почти 5% ВВП¹⁶. К середине

¹² Рассчитано по: Yearbook of National Accounts Statistics. N.Y., 1978. Vol. 2. P.1043.

¹³ Statistical Yearbook. 1983/84. N.Y., 1986. P.473.

¹⁴ Ibid. P.510-512.

¹⁵ Yearbook of Industrial Statistics. 1981. Vol. 1. P.501.

¹⁶ Statistical Yearbook. N.Y., 1977. P.892.

в 70-х годов подавляющую часть самостоятельного населения составляли люди, получившие среднее и высшее образование в условиях франкизма. По классификации международной организации труда (МОТ) только 6% работавших по найму относились в 1976 г. в Испании к категории специалистов, а в ФРГ, например, 13%¹⁷.

Серьезную проблему представляли диспропорции в региональном развитии. ВВП на душу населения в наиболее благополучных регионах был почти в 2 раза выше, чем в беднейших (табл.5). К этому времени постоянный характер приобрел отток населения из беднейших районов в высокоразвитые, главным образом Мадрид, что еще больше дестабилизировало ситуацию в данной сфере.

Доля пяти наиболее высокоразвитых автономных областей (Страны Басков, Мадрида, Каталонии, Балеарских Островов и Наварры) в валовом внутреннем продукте Испании возросла в 1960-1975 гг. с 41,1 до 47,3%. Что же касается наиболее бедных районов (Эстремадуры, Андалусии, Галисии, Кастилии-Ла-Манчи и Канарских Островов), то их удельный вес в ВВП наоборот сократился с 29,2 до 26,3%.

Таблица 5. Показатели валового внутреннего продукта автономных областей Испании в 1960-1975 гг.

Автономная область	ВВП на душу населения в 1975 г., тыс. песет	Доля в ВВП страны, %	Среднегодовые темпы роста ВВП (в пост. ценах) 1960-1975 гг., %
Страна Басков	216,8	7,8	8,1
Мадрид	211,2	15,8	8,8
Каталония	205,5	20,2	7,9
Балеарские Острова	188,9	2,0	7,7
Наварра	178,2	1,5	7,2
Астурия	167,1	3,2	6,4
Кантабрия	165,3	1,4	5,2
Ла-Риоха	163,2	0,7	5,5
Валенсия	162,7	9,6	7,1
Арагон	161,6	3,3	6,0
Мурсия	135,9	2,1	7,3
Кастилия-Леон	135,4	6,1	5,6
Канарские Острова	125,3	2,8	7,7
Кастилия-Ла-Манча	123,2	3,6	5,8
Галисия	116,7	5,6	6,6
Андалусия	116,5	12,5	6,3
Эстремадура	92,4	1,8	3,6
Итого	159,7	100,0	7,1

Источник: Zaldívar C.A., Castells M. Spain beyond Myths. Madrid, 1992. P.155-156.

¹⁷ Yearbook of Labour Statistics. Geneva, 1983. P.301.

Испанская промышленность, несмотря на прогрессивные сдвиги, по своей структуре оставалась во многом архаичной. Как видно из данных табл.6, почти 2/3 условно чистой продукции обрабатывающей промышленности давали традиционные отрасли с невысоким уровнем технической сложности готовых изделий. Для большинства из них была характерна очень низкая концентрация капитала и рабочей силы. Так, в 1977 г. среднее число занятых на одном предприятии текстильной промышленности составляло 47 человек, обувной - 23, пищевой - 22, кожевенной - 13. Исключением была только сталелитейная промышленность с высокой долей государственных предприятий, где на одном заводе работало в среднем 376 человек¹⁸.

В то же время удельный вес машиностроения в добавленной стоимости обрабатывающей промышленности составлял только 16,9%, тогда как во Франции и Италии он равнялся соответственно 33,7 и 29,7%¹⁹. Обращает на себя внимание и тот факт, что почти 1/2 добавленной стоимости машинотехнической продукции производилась в транспортном машиностроении (на судостроительных и автомобильных заводах с широким участием иностранного капитала). А, как известно, большинство операций производственного цикла этих предприятий имеют высокую трудоемкость при среднем уровне технической сложности и новизны. В значительной мере эта характеристика справедлива для производства энергетического оборудования и оборудования общего назначения, составлявших основу специализации Испании в области машиностроения. В то же время развитие наиболее передовых направлений (производства оборудования для автоматической обработки информации и средств связи) находилось в зачаточном состоянии.

Таблица 6. Добавленная стоимость, произведенная в обрабатывающей промышленности Испании в 1977 г.

Отрасль	млрд песет	%
Пищевая и пищевкусовая	201,5	12,5
Химическая и нефтехимическая	286,5	17,8
Металлургическая	272,4	16,9
Машиностроение	308,4	19,2
Прочие отрасли *	538,9	33,5
Итого	1607,7	100,0

* Текстильная, швейная, кожевенная, обувная, мебельная, дерево-обрабатывающая, бумажная, полиграфическая, стекольная и др.

Источник: Yearbook of Industrial Statistics. N.Y., 1981. Vol. 1. P.505.

¹⁸ Рассчитано по: Yearbook of Industrial Statistics. N.Y., 1981. Vol. 1. P.501.

¹⁹ Ibid. P.184, 291.

Таблица 7. Урожайность некоторых сельскохозяйственных культур в Испании и во Франции в 1974-1976 гг., ц/га

Культура	Испания	Франция
Пшеница	15,4	40,8
Рис	61,5	37,6
Ячмень	18,5	33,8
Овес	12,2	27,5
Картофель	141,1	209,1
Помидоры	300,0	257,4
Морковь	180,9	241,7
Лук репчатый	249,8	174,5
Виноград	31,8	90,1

Источник: FAO Production Yearbook. Rome, 1983.

Низкорентабельным продолжало быть сельское хозяйство Испании. В 1975 г. аграрный сектор давал только 9,3% ВВП страны, хотя в нем было занято 22% экономически активного населения (намного больше, чем в большинстве стран Западной Европы). Выработка на одного занятого в сельском хозяйстве составляла лишь 44% от аналогичного показателя для соседней Франции²⁰. В 1974 - 1976 гг. на 1 тыс. га обрабатываемой земли в Испании имелось 24 трактора и 3 комбайна, а во Франции на такое же количество земли приходилось 79 тракторов и 9 комбайнов²¹.

Отрицательно влияло на рентабельность испанского сельского хозяйства наличие в нем многочисленных феодальных пережитков. В первую очередь это касалось системы землепользования. Согласно переписи 1972 г., 25% хозяйств имели наделы земли меньше 1 га, а 5% крупнейших латифундий занимали 37% земель²².

2. Затяжной кризис: проявления и экономическая сущность

1975 г. стал в Испании первым годом тяжелейшего экономического кризиса, втянувшего страну почти в десятилетнюю депрессию. После 15 лет быстрого и ритмичного развития испанская экономика дала первый серьезный сбой. Резко замедлились темпы роста валового внутреннего продукта, сократилось промышленное производство, упали вложения в основной капитал (табл.8).

²⁰ Рассчитано по: Historical Statistics OECD. 1960-1985. P., 1987. P.36, 58; Labour Force Statistics 1969-1980. P., 1982. P.26.

²¹ Рассчитано по: FAO Production Yearbook. Rome, 1983.

²² Report Agricultural Statistics. Madrid, 1983.

Таблица 8. Динамика социально-экономических показателей Испании в 1973-1985 гг. (ежегодный прирост в постоянных ценах предшествующего года), (в %)

Год	ВВП *	Промыш- ленное произ- водство	Валовые вложения в основ- ной капи- тал	Сальдо баланса по текущим операциям, % от ВВП	Инфляция **	Безрабо- тица ***
1973	7,7	10,4	13,0	0,8	11,9	2,5
1974	5,3	4,9	6,2	-3,5	15,3	3,0
1975	0,6	-0,8	-4,5	-3,0	17,2	3,8
1976	3,4	4,1	-0,8	-3,9	17,5	4,6
1977	3,0	4,8	-0,9	-1,8	24,5	5,3
1978	1,7	1,7	2,7	1,0	19,6	7,1
1979	-0,4	-0,7	-4,4	0,5	16,0	8,8
1980	1,2	0,3	0,7	-2,5	14,9	11,6
1981	0,1	-0,2	-3,3	-2,7	15,0	14,4
1982	1,4	-1,2	0,5	-2,5	13,9	16,5
1983	1,9	1,6	-2,5	-1,5	12,2	18,1
1984	2,0	1,1	-5,8	1,4	11,6	20,2
1985	2,3	2,1	4,1	1,6	8,5	21,6

* По сумме добавленной стоимости; ** Текущие цены на потребительские товары;

*** Доля в самодеятельном населении

Источники: Informe Económico 1988. Banco Bilbao Vizcaya. Bilbao, 1989. P.181, 190, 203; Statistical Yearbook. N.Y. за соответствующие годы.

В 1974 г. из-за скачка мировых цен на нефть стоимость испанского импорта поднялась на 60%, а дефицит торгового баланса почти удвоился, достигнув суммы в 8,2 млрд долл. Это не замедлило сказаться на состоянии платежного баланса страны и внешней задолженности. Если в 1973 г. баланс по текущим операциям был сведен с положительным сальдо в 35 млрд песет, то уже в 1976 г. его дефицит достиг 285 млрд песет (около 4 млрд долл.)²³.

Вслед за этим в стране резко обострились социальные проблемы: начался стремительный взлет цен, угрожающие размеры приняла безработица. Если в 1973 г. в стране было зарегистрировано 320 тыс. человек, не имевших работу, то в 1978 г. их число приблизилось к 1 млн, а в 1982 г. достигло 2,1 млн²⁴.

Столь тяжелое экономическое положение Испании в середине 70-х - начале 80-х годов объясняется тем, что многие источники роста экономики предшествующих полутора десяти-

²³ Informe Económico 1988. Banco Bilbao Vizcaya. Bilbao, 1989. P.202.

²⁴ Anuario Estadístico de España. Madrid, 1993. P.161.

тилетий исчерпали себя и в условиях кризиса обернулись факторами, тормозящими развитие. Экономическая политика, почти неизменная с 60-х годов, стала давать результаты, противоположные тем, на получение которых она была изначально направлена.

К этому времени основу специализации Испании составляли черная металлургия, судо- и автомобилестроение, текстильная, обувная, швейная, бумажная промышленность. Однако с ухудшением мировой конъюнктуры практически во всех странах Западной Европы эти отрасли (как традиционные с высоким уровнем трудовых затрат и малой наукоемкостью) оказались в состоянии глубокой депрессии и застоя. Кроме того, на внешних рынках быстро росло предложение указанных товаров из развивающихся стран, где издержки производства были ниже испанских. Все это пагубно отразилось как на внутриэкономической ситуации в Испании, так и на ее экспортном потенциале.

Ненадежными оказались и другие точки опоры испанской экономики. Из-за нехватки капитала в странах Запада сократился приток иностранных инвестиций. Прямые зарубежные инвестиции упали с 1973 по 1976 г. почти на 70% - с 336 до 190 млн СДР²⁵ (соответственно с 282 млн до 165 млн долл.).

Массовый экспорт рабочей силы из Испании в 60-е годы стал источником обострения проблемы занятости в период кризиса. Экономический спад в других странах привел не только к сокращению спроса на иностранных рабочих, но и к повсеместному их вытеснению.

Нефтяной шок 1973 г. и последовавший за ним тяжелейший мировой экономический и энергетический кризис нанесли жестокий удар по экономике Испании. Они ярко продемонстрировали несбалансированность хозяйственной политики предшествующих лет, отчетливо выявили уязвимость экономики страны, отсутствие в ней внутренних резервов для стабильного развития и преодоления чрезвычайных ситуаций.

Стало ясно, что прежняя экономическая политика зашла в тупик. Теперь Испания могла возобновить поступательное развитие только после глубокого переосмысления форм и методов управления экономикой, после всеобъемлющей перестройки экономических отношений и хозяйственных структур. Однако прежде нужно было вывести экономику из состояния стресса, порожденного кризисом, смягчить остроту исключительно болезненных социальных проблем.

²⁵ IMF Balance of Payment Yearbook. Wash., 1977. P.541.

3. Противодействие кризису и начало формирования новой макроэкономической концепции

В первые годы кризиса государство практически не принимало никаких мер по стабилизации экономики (за исключением робких попыток сдержать инфляцию). В декабре 1975 г. Ариас Наварро, занимавший еще при Франко пост премьер-министра, сформировал первое постфранкистское правительство. Оно было полностью поглощено политическими проблемами и безуспешно пыталось сочетать идеи общественных преобразований с уступками последователям франкизма. Просуществовав всего шесть месяцев, кабинет А.Наварро ушел в отставку.

Новое правительство возглавил Адольфо Суарес - генеральный секретарь "Национального движения", известный своей центристской позицией. В течение 1976-1977 гг. его правительство провело ряд реформ по ликвидации институтов франкизма и становлению норм и институтов демократии. В декабре 1976 г. в стране состоялся референдум по законопроекту о политической реформе, который поддержало 94% участников голосования.

15 июля 1977 г. в Испании прошли первые после 1936 г. парламентские выборы, принесшие победу союзу демократического центра (коалиции право- и левоцентристских партий). А.Суарес сформировал новое однопартийное правительство. В октябре 1977 г. по его инициативе были подписаны исторические для Испании документы - так называемые пакты Монклоа - соглашения в форме политико-социального компромисса между правительством и основными политическими партиями. Пакты Монклоа представляли собой программу перехода Испании от франкизма к демократической форме общественных отношений на базе "национального консенсуса" - социального согласия между различными группами и слоями населения.

Наряду с обширной программой политических преобразований пакты Монклоа предусматривали комплекс мер в области экономики. Большей частью они носили краткосрочный характер и имели отчетливую антикризисную направленность (контроль за денежной массой в обращении, сдерживание доходов, сокращение отрицательного сальдо внешней торговли, уменьшение дефицита государственного бюджета). Одновременно был разработан план действий по структурной перестройке экономики и регулированию внутреннего рынка. Предполагалось провести реформу финансовой системы и системы налогообложения, начать перестройку отдельных отраслей промышленности, энергетики и сельского хозяйства, пересмотреть систему трудовых отношений. Многие из этих намерений так и не удалось провести в жизнь в основном из-за исключительно тяжелой экономической ситуации.

И все же ряд пунктов пактов Монклоа были впоследствии выполнены, что послужило началом важных преобразований в хозяйственной жизни страны. В течение 1980-1982 гг. были приняты государственные законы в области труда и занятости, изменены подоходный налог с физических лиц и налог на имущество, создан фонд гарантирования вкладов для банковских учреждений.

В 1981 г. правительство и крупнейшие испанские профсоюзные объединения подписали Национальное соглашение о занятости, в соответствии с которым уровень зарплаты в трудовых соглашениях стал исчисляться не на базе инфляции предыдущего года, а, исходя из предстоящей инфляции в размере 12,5% годовых.

29 декабря 1978 г. после одобрения на общенациональном референдуме (87,8% голосов) вступила в силу новая Конституция Испании. Она законодательно закрепила ряд новых явлений в экономической жизни страны, наполнила иным содержанием уже существовавшие. В частности, были провозглашены право на забастовку и свободное объединение в профсоюзы, право на частную собственность, свободу предпринимательской деятельности, право на труд (с обязанностью трудиться), право на пенсионное обеспечение и социальное страхование. Конституция определила порядок принятия государственного бюджета.

Менялась позиция государства по внешнеэкономическим вопросам. Важнейшим среди приоритетов в этой области стало скорейшее вступление в Европейское сообщество. К этому времени на страны ЕС приходилось около 50% испанского экспорта и от 30 до 35% импорта. Испанию и западноевропейские государства связывали тесные производственно-технические отношения, монополии стран-членов ЕС занимали прочные позиции в ряде отраслей испанской экономики: автомобильной, химической, электротехнической, металлургической и др. С 1970 г. между сторонами действовало соглашение о преференциальной торговле. В июле 1977 г. правительство Испании обратилось в ЕС с официальной просьбой о приеме в эту организацию в качестве полноправного члена, на что Комиссия европейских сообществ дала положительный ответ.

Существенные изменения появились в испанском законодательстве, регулирующем деятельность иностранного капитала. Для привлечения в страну зарубежных инвестиций в 1977 г. иностранным вкладчикам было впервые разрешено иметь более 50% капитала испанских предприятий. В 1979 г. был снят запрет на создание иностранными банками своих филиалов в Испании.

В октябре 1982 г. в Испании снова состоялись парламентские выборы. В отличие от двух предыдущих кампаний они показали не только безусловную поддержку обществом демократических преобразований и повсеместную непопулярность

идеологии франкизма, но и крупный сдвиг влево в сознании испанцев. 46% голосов было отдано за представителей Испанской социалистической рабочей партии (ИСРП), которая получила наибольшее число мест в парламенте. Фелипе Гонсалес, став его председателем, сформировал однопартийное правительство. Это открыло для Испании путь к долгожданной политической стабильности, столь необходимой стране для проведения глубоких социально-экономических реформ, и вывода национального хозяйства из состояния депрессии.

Пользуясь поддержкой народа, ИСРП безотлагательно приступила к осуществлению радикальных мер. Правительство взялось сразу за две задачи: стабилизировать экономическую ситуацию и создать условия для устойчивого развития экономики в будущем. Выполняя первую из них, государство повело решительную борьбу с инфляцией (путем сдерживания зарплаты и жесткой денежно-кредитной политики) и дефицитом платежного баланса (путем девальвации песеты и стимулирования экспорта). Надо отдать должное социалистам: уже через три-четыре года в этих областях имелись положительные результаты.

Однако успехи по одним направлениям сопровождались неудачами и крупными издержками по другим. Так, несмотря на все усилия, неуклонно рос дефицит госбюджета, который достиг в 1985 г. рекордного уровня - 6,7% ВВП²⁶. Но хуже всего складывалась ситуация в сфере занятости. Безработица приобрела масштабы национального бедствия. И это, по мнению большинства специалистов, было главной платой за улучшение общеэкономической конъюнктуры в стране.

Что касается второй задачи, то здесь правительство ИСРП начало с последовательного воплощения в жизнь принятого предыдущим кабинетом Акта о реконверсии промышленности, который предусматривал модернизацию испанского судостроения и черной металлургии - отраслей в наибольшей степени охваченных кризисом. В дополнение к этому, в 1984 г. был принят Закон о реконверсии и реиндустриализации. Его действие распространялось уже на 13 отраслей промышленности, находившихся в тяжелом экономическом положении. Закон предписывал существенно сократить производственные мощности в этих секторах, закрыв отстающие и малорентабельные предприятия.

Безотлагательного решения требовала энергетическая проблема. В 1975 г. Испания удовлетворяла за счет импорта 73% внутренних потребностей в топливе, а уровень энергоемкости единицы испанского ВВП, несмотря на гораздо более низкую степень механизации и электрификации производства, был практически такой же, как и в других государствах Западной Европы. В 1978 г. доля нефти в энергобалансе Испании доходила до 70% по сравнению с 56% в других западноев-

²⁶ Informe Económico 1988 Banco Bilbao Vizcaya. Bilbao, 1989. P.223.

ропейских странах. В продолжение линии пактов Монклоа в 1983 г. был принят национальный энергетический план. Он предусматривал сокращение потребления энергии, диверсификацию источников и сокращение избыточных мощностей в производстве электроэнергии. Однако крупных успехов в этой области добиться сразу не удалось.

Вопреки намеченному, энергоемкость испанского ВВП до 1985 г. увеличивалась, а потом застыла на этом уровне на многие годы. И все же к середине 80-х годов острота проблемы несколько уменьшилась. За счет роста добычи угля, доля нефти в энергобалансе снизилась до 60%, а удельный вес импорта в объеме потребления уменьшился в 1985 г. до 63%²⁸.

Отличительной чертой политики социалистов было их твердое намерение добиться взаимопонимания с профсоюзами. По мнению правительства, такое согласие было крайне необходимо для того, чтобы проводимые им болезненные процедуры по оздоровлению экономики были поддержаны населением, чтобы сохранялась стабильность в общественно-политической жизни страны. Свою приверженность данной позиции правительство неоднократно подтверждало на практике. Оно вело трудные, подчас изнурительные, переговоры с руководством профсоюзного движения, проявляло гибкость и готовность идти на компромиссы. Компенсации, выплачивавшиеся увольняемым с государственных предприятий работникам, были в Испании выше, чем во Франции, не говоря уже о Великобритании²⁹.

Продолжалась реформа трудового законодательства. Правительство ИСРП внесло изменения в принятые ранее Основы законодательства о труде, в результате чего были значительно либерализованы правила и условия трудовых соглашений. Предпринимались также меры по увеличению субсидий в связи с безработицей. В октябре 1984 г. правительство, профсоюзы и организации работодателей (Испанская конфедерация предпринимательских организаций и Испанская конфедерация малых и средних предприятий) заключили социально-экономическое соглашение. В нем были определены новые правила трудовых соглашений, пересмотрен ряд вопросов налогообложения, стимулирования занятости, профессиональной переподготовки. Однако профсоюзы, в том числе социалистически ориентированный Всеобщий союз трудящихся, не были удовлетворены подписанным соглашением, что послужило причиной первой за время демократического правления всеобщей забастовки, состоявшейся в июне 1985 г. В июле 1985 г. был подписан Основной закон о свободах профессиональных союзов, закрепивший юридические нормы деятельности профсоюзов на предприятиях.

²⁷ Energy Balances of OECD Countries 1970/1985. P., 1987. P.75, 435, 441.

²⁸ Ibid.

²⁹ Zaldívar C.A., Castells M. Spain beyond Myths. Madrid, 1992. P.77.

Важнейшей целью своей политики правительство ИСРП провозгласило активное вовлечение Испании в общеевропейские политические процессы и хозяйство Западной Европы. Оно самым энергичным образом продолжило начатый предыдущим кабинетом курс на скорейшее вступление страны в Европейское сообщество. Эти планы поддерживали деловые круги и все влиятельные политические партии. Подобный консенсус имел под собой солидное обоснование. Все понимали, что подключение к ЕС поможет Испании решить проблемы модернизации национального хозяйства, усилит процессы централизации капитала, расширит доступ к передовой технологии, будет способствовать укреплению международных позиций испанского предпринимательства. Одновременно не упускались из виду и политические аспекты. Подразумевалось, что членство в ЕС будет служить росту международного авторитета Испании, поможет ей окончательно оправиться от последствий многолетней политической изоляции, а также станет гарантом демократических преобразований общества.

Веские доводы за принятие Испании в ЕС имелись и у стран Сообщества. Они рассчитывали на расширение сфер своего влияния, в том числе приложения капиталов и технологии, увеличение объемов экспорта. Руководство ЕС резонно полагало, что прием Испании и Португалии заметно увеличит политический и экономический вес Сообщества, укрепит его позиции в противоборстве с США и Японией.

Хотя и Испания, и страны ЕС выступали за развитие интеграции, на пути осуществления намеченной цели встало множество трудноразрешимых проблем. Они порождались серьезными различиями в уровнях хозяйственного развития Испании и стран "десятки", противоречием в целях, которые преследовались сторонами, а также тем, что появление новых членов обостряло разногласия внутри группировки, затрудняло процессы наднационального регулирования.

На долю правительства социалистов выпали трудные и продолжительные переговоры как с руководством ЕС, так и с отдельными его членами по поводу конкретных сроков и условий подключения Испании к интеграционному механизму Сообщества. Наибольшие проблемы возникли по таким вопросам, как график таможенного "разоружения" испанской промышленности, условия предоставления государственной помощи отдельным отраслям, объемы производства и экспорта ряда видов сельскохозяйственной продукции и рыболовства. Острые разногласия вспыхнули по поводу размеров финансовой помощи Испании из сельскохозяйственного, регионального и социального фондов, а также испанских взносов в бюджет ЕС.

И все же стороны смогли урегулировать спорные вопросы. Было принято решение, что с 1 января 1986 г. Испания станет членом Европейского сообщества, однако полностью ее хозяйство будет интегрировано в ЕС только после окончания переходного периода. Для промышленности его максимальный срок был установлен в размере семи лет, сельского хозяйства - десяти. Завершение переговоров о вступлении в ЕС было оценено в Испании как исключительный успех правительства и испанской дипломатии.

* * *

За первое постфранкистское десятилетие (1975-1985 гг.) можно выделить три главных итога деятельности государства в сфере экономики.

Первый - ликвидация институтов и правовых норм франкизма, в том числе регулирующих экономические отношения, и создание новых, отвечающих требованиям демократического развития. Была принята новая конституция, проведены реформы финансовой системы, системы налогообложения, трудового законодательства, либерализовано законодательство в отношении иностранных капиталовложений.

Второй - улучшение общехозяйственной конъюнктуры в стране. К 1985 г. Испания в целом смогла преодолеть кризис и, несмотря на потери (безработицу, дефицит госбюджета, падение уровня жизни в сравнении со странами ЕС), многие экономические показатели были к этому времени приведены в норму. А это открыло возможность для проведения коренных структурных преобразований на общенациональном уровне.

Третий - зарождение и начало формирования совершенно иной концепции макроэкономического развития. Различные ее аспекты самым широким образом обсуждались в общественных, научных, государственных и деловых кругах страны. Исключительно активно заработала в Испании экономическая мысль. Лучшие экономисты, как теоретики так и практики, пытались выявить оптимальный механизм хозяйственной политики.

Конечно, к середине 80-х годов новая концепция, о которой идет речь, полностью еще не оформилась, многие ее направления не были разработаны. Однако то, что удалось сделать, позволяет утверждать, что главные контуры будущей модели развития уже отчетливо проявлялись. Хотя по многим вопросам не было принято никаких практических решений, важен сам факт того, что в общественном сознании

укрепилось мнение о необходимости перемен. Суть зародившегося нового подхода к экономическому развитию страны можно свести к следующему.

Произошел крутой поворот во взглядах на источники экономического роста. Стало очевидно, что ставка на трудо- и материалоемкие производства, дешевизну рабочей силы, доходы от "невидимого экспорта" больше не оправдывает себя. Настало время отказаться от экстенсивных факторов роста и попытаться найти другие, более интенсивные, которые могли бы обеспечить стабильное экономическое развитие на долгосрочную перспективу.

В связи с этим была поставлена задача повысить эффективность всего национального хозяйства. Для этого были разработаны программы оздоровления ряда отраслей, приняты меры по ликвидации убыточных предприятий и повышения рентабельности перспективных. По отношению к последним государство больше не сосредоточивалось только на финансовой помощи, а начало создавать благоприятные условия для их деятельности, что говорило о новом для Испании видении проблемы. Первыми шагами в этом направлении стали либерализация национального законодательства и развитие новых форм производственных отношений.

Правительство, равно как и деловые круги, подошло к осознанию того, что государству необходимо изменить методы управления экономикой и внести срочные коррективы в деятельность государственного сектора, который нес огромные убытки. К этому подталкивал и опыт других западноевропейских стран, где уже ставилась под сомнение действенность мер по созданию привилегированных условий для группы избранных компаний.

Глава вторая

НОВАЯ СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

С 1 января 1986 г. Испания стала членом Европейского сообщества. Вступление в ЕС самым серьезным образом повлияло на экономическую обстановку в стране. Снижение таможенных барьеров вызвало стремительный наплыв товаров из западноевропейских стран, из-за чего резко увеличился дефицит внешней Испании и обострилась конкуренция на внутреннем рынке. Это, в свою очередь, еще ярче высветило проблему невысокой конкурентоспособности испанской промышленности и сельского хозяйства, привело к разорению многих мелких хозяйств.

Одновременно начался активный приток в Испанию капиталов из Западной Европы. Он заметно стимулировал инвестиционную активность в стране, создавал благоприятные условия для решения многих хозяйственных задач, а главное - для повышения технологического уровня промышленности и роста научно-технического потенциала страны.

Испанская экономика все глубже интегрировалась в западноевропейское и мировое хозяйства. А это делало необходимым создание новой модели участия в международном разделении труда и, следовательно, разработку и реализацию на практике новой стратегии экономического развития. Для осуществления такой задачи имелись хорошие предпосылки. Испания практически оправилась от последствий экономического кризиса середины 70-х годов, хозяйство находилось в стадии подъема.

1. Постановка целей

В середине 80-х годов в Испании уже действовали отдельные планы модернизации и программы развития некоторых отраслей или секторов хозяйства. Однако общей программы, где содержались бы основные задачи и приоритетные направления развития экономики в целом, не было. После присоединения страны к ЕС необходимость ее разработки резко возросла. Только макроэкономический подход мог обеспечить: 1) быстрое вовлечение в интеграционный механизм Сообщества, 2) координацию усилий различных уровней власти, министерств, деловых и научных кругов, 3) высокую эффективность мероприятий по перестройке экономики.

В качестве первого шага была создана среднесрочная программа развития промышленности. В феврале 1988 г.

министерство промышленности и энергетики Испании опубликовало документ под названием "Испания в Европе: промышленное будущее", в котором излагались основные направления промышленной политики страны на период до 1992 г. Документ не носил обязательного характера и не имел юридической силы. Его цель, как подчеркивали авторы, заключалась в том, чтобы выявить наиболее эффективные пути промышленного развития и объединить усилия всех заинтересованных сторон. Кроме того, он был призван сделать понятными цели и существо действующих или готовящихся отраслевых программ министерства промышленности и энергетики, облегчить процесс принятия решений в частном секторе.

В документе говорилось, что вступление в ЕС поставило перед испанской промышленностью в качестве основных две тесно взаимосвязанные проблемы. Первая из них заключалась в противоречии между структурой спроса и структурой производства. Удельный вес прогрессивной, технологически новой продукции в общем объеме производства был значительно ниже, чем доля этих товаров в национальном спросе, а также в структуре промышленного производства стран ЕС. Другая проблема состояла в том, что основная часть выпускаемой в Испании продукции оказалась неконкурентоспособной по сравнению с западноевропейской. Для укрепления позиций своей индустрии на рынке ЕС Испании следовало отказаться от традиционных для нее методов обеспечения конкурентоспособности, главным из которых было использование преимуществ от применения дешевой рабочей силы, добиться технологической новизны и качества товаров.

Исходя из этого, были определены основные направления промышленной политики до 1992 г.

1. Указывалось, что одна из ее основных целей - оказывать поддержку предпринимательской деятельности, направленной на *повышение конкурентоспособности* испанской продукции, будь то в рамках отдельного предприятия или отрасли. При этом правительство должно приложить особые усилия для завершения начатой реконверсии промышленности и для оздоровления государственного сектора.

Важно, по мнению автора, обратить внимание на предложенный подход к развитию технологически новых, наукоемких производств. Признавая приоритетность данной задачи, авторы доклада подчеркивали, что ее выполнение должно основываться на существующих реалиях и исходить не столько из желаемой структуры производства, сколько из имеющейся. Нельзя забывать, отмечали они, что в Испании 85,5% произведенной в 1986 г. промышленной продукции пользовалось низким и средним спросом, и только 14,5% товаров находили высокий спрос, тогда как аналогичный

показатель для других государств ЕС уже в 1981 г. достигал почти 24%¹.

2. Участие в Сообществе значительно ограничило рамки компетенции испанского правительства в вопросах регулирования национальной промышленности, особенно в таких областях, как оказание финансовой помощи отдельным секторам и таможенная защита внутреннего рынка. Страна больше не могла самостоятельно принимать решения по проблемам развития черной металлургии и судостроения, ЕС получило широкие возможности контролировать соблюдение правил конкуренции, разработку и внедрение технических норм и стандартов. За правительством Испании полностью сохранилось право решать вопросы, связанные с развитием научно-технического прогресса и внедрением его результатов в производство, повышением рентабельности мелких и средних предприятий, улучшением региональной структуры экономики, охраной окружающей среды.

В докладе указывалось, что Испания может и должна активно участвовать в выработке общей промышленной политики ЕС. Однако для того, чтобы сделать этот процесс эффективным, необходимо наладить тесную координацию действий всех испанских представителей в ЕС.

3. Еще одна цель промышленной политики состояла в том, чтобы *способствовать дальнейшей интернационализации испанской индустрии*. В связи с этим министерство промышленности и энергетики выразило твердое намерение поддерживать процессы укрупнения предприятий и создания промышленных групп, а также содействовать росту экспорта и реализации разработанного правительством Плана развития экспорта.

Было признано целесообразным стимулировать приток иностранных капиталовложений, особенно в районы с высоким уровнем безработицы и в отрасли, где необходима скорейшая модернизация производственного потенциала. Кроме того, было намечено расширить практику сотрудничества испанских и зарубежных компаний в форме соглашений об ассоциации и совместных предприятий.

4. Практика показывала, что испанская промышленность не сможет двигаться вперед, если не найдет *новых источников конкурентоспособности* - иных, нежели использовавшиеся десятилетиями и исчерпавшие себя ценовые преимущества. Поэтому производству следует ориентироваться на обеспечение высокого качества, широкого ассортимента и современного дизайна изготавливаемых товаров.

5. В докладе указывалось, что промышленная политика должна быть также направлена на дальнейшую *диверсификацию промышленного производства*. Для этого министерство промышленности и энергетики планировало разработать

¹ La política industrial en el horizonte de 1992 // Economía. Madrid, 1988. Febr. P.7.

План поощрения предпринимательской инициативы, в соответствии с которым предоставлялась бы помощь мелким и средним предприятиям, намеревавшимся организовать новое предприятие или начать новое производство внутри имеющегося. Министерство считало целесообразным поддерживать тех предпринимателей и служащих, которые хотели бы забрать свой пай из действующей компании с целью создания новой.

6. Для *повышения научно-технического уровня испанской индустрии* задачами промышленной политики были названы:

- распространение новых технологий на мелких и средних предприятиях, а также в традиционных отраслях;
- рост инвестиций в "человеческий капитал";
- объединение национальной научно-технической системы и развитие функциональной специализации ее отдельных институтов;

- поддержание существующего уровня иностранного инвестирования и улучшение условий передачи технологии испанской стороне;

- обеспечение защиты промышленной собственности и расширение экспорта испанских технологий за рубеж.

7. Вступление Испании в ЕС поставило *новые задачи перед национальной энергетикой*. Во-первых, ярко обозначилась необходимость тесной координации энергетической и общей промышленной политики. Во-вторых, следовало сделать энергетическую систему страны более гибкой, способной менее болезненно переносить непредвиденные колебания мировой конъюнктуры. А это предполагало диверсификацию источников топлива и повышение самообеспеченности энергоносителями.

Отличительной чертой разработанной программы развития испанской промышленности являлось то, что в ее основу был положен не отраслевой, а проблемный принцип. Как видно из изложенного выше, она довольно точно отвечала требованиям своего времени. Суть предложенных действий состояла в том, чтобы испанская промышленность (а вместе с ней и экономика), с одной стороны, легче и быстрее адаптировалась к условиям ЕС, а с другой - позволила стране вырваться из числа среднеразвитых, периферийных стран Европы и приблизиться к группе государств, составляющих экономическое ядро региона. В программе указывались направления промышленной политики, но инструментам ее реализации отводилось немного внимания.

Эти вопросы были подняты в другом документе. В середине того же 1988 г. вышел в свет доклад, подготовленный по поручению Испанской социалистической рабочей партии под названием "Испанская экономика - тезисы к обсуждению"². Он представлял собой проект так называемой "Прог-

² La economía española a debate. Madrid, 1988.

раммы 2000", которую разрабатывала ИСПР в качестве партийной экономической платформы. Названный документ, бесспорно, заслуживает пристального внимания, как интересный образец партийного подхода к разработке целей и методов хозяйственного и социального развития³.

Доклад состоял из четырех частей. Первая посвящалась преобразованиям в мировой экономической системе, вторая - изменениям в экономической структуре Испании, третья - перспективам развития испанской экономики до 2000 г. и четвертая - роли государства в управлении экономикой. В каждой из частей излагались конкретные факты, анализировались существующие в данной области проблемы и, наконец, предлагались темы и вопросы для обсуждения, в котором, как указывали авторы, могли принять участие все заинтересованные лица.

Не пытаясь полностью изложить содержание доклада и не вдаваясь в критику отдельных его частей и тезисов (некоторые из них вызывают неоднозначную реакцию), остановимся на наиболее важных, на наш взгляд, аспектах, в частности тех, что впоследствии легли в основу новой экономической стратегии Испании.

Основное противоречие испанской экономики, как подчеркивали авторы, состояло в том, что технологический уровень промышленности не позволял ей обеспечивать конкурентоспособность за счет качества и эффективности производства, а издержки производства не были настолько низкими, чтобы успешно соперничать с новыми индустриальными странами. Эту проблему предлагалось решать путем создания благоприятных условий для роста высокотехнологичных производств. При этом отмечалось, что использование стимулирующих мер не должно сводиться к предоставлению финансовых льгот закрытого характера, т.е. избранному кругу получателей, поскольку практика доказала их неэффективность. В то же время государству предстояло взять на себя ведущую роль в создании благоприятного климата для развития бизнеса.

Главной причиной массовой безработицы был назван не только экономический застой середины 70-х годов, но и в равной мере несоответствие между профессиональной структурой и образовательным уровнем трудоспособного населения, с одной стороны, и новыми потребностями экономики - с другой.

Для того, чтобы создать в Испании основу для стабильного экономического роста, авторы доклада считали необходимым сочетать стратегию производственного развития с политикой постоянного расширения внутреннего спроса. Возрастание емкости внутреннего рынка, по их мнению, могло

³ Эволюция социально-экономических взглядов ИСПР подробно изложена в кн.: Понделко Г.Н. Испанское государство: Взгляд в прошлое и настоящее. М., 1991.

стать долгосрочным фактором, стимулирующим производственные процессы и деловую активность в целом. При этом предполагалось четко контролировать динамику спроса, с тем чтобы избежать негативных последствий в виде повышения инфляции, нарастания дефицитов госбюджета и внешней торговли.

Важными представляются оценки в отношении роли государства в современной экономике. В докладе указывалось, что перемены в условиях мирового и национального хозяйства делают необходимым изменить и экономические функции государства. Его задача - регулировать глобальные параметры и процессы на общенациональном уровне: спрос и предложение, баланс внешней торговли, темпы инфляции, состояние госбюджета, социальные показатели. Государство должно взять на себя ведущую роль в выявлении наиболее выгодных для Испании направлений технологического и промышленного развития и разработать национальную стратегию в этой области. Оно также представляет и защищает интересы страны в международных организациях и, прежде всего в ЕС, и, руководствуясь этим, влияет на ход принятия решений и политику Сообщества.

2. Тактика дерегулирования

Одним из наиболее ярких и важных явлений современной экономической жизни Испании стала либерализация национального законодательства в отношении предпринимательства и в целом улучшение предпринимательского климата. В начале это явилось объективным результатом смены форм государственного правления. Во времена Франкизма методы управления экономикой строились на созвучных авторитаризму принципах жесткой регламентации, повсеместном вмешательстве государства в экономическую деятельность, пестовании одних ее участников и ущемлении прав других, активном протекционизме. Приход к власти демократического правительства не мог не сопровождаться ломкой старых порядков. Данный процесс, как было показано ранее, развернулся во второй половине 70-х годов и практически завершился в начале 80-х.

Вторая волна либерализации, именуемая в Испании политикой дерегулирования (*deregulación*), началась в середине 80-х годов и имела другие корни. Поиск страной новых путей и источников развития экономики, необходимость ее широкомасштабной перестройки, вступление в ЕС - все это породило острую потребность по-новому организовать управление макроэкономическими процессами. Эта потребность обуславливалась также новыми взглядами испанского руководства и деловых кругов на цели и стратегию экономического развития. К тому же опыт подобной трансформации уже имелся во многих странах ОЭСР, в том числе и в западноевропейских.

Здесь позволю себе сделать небольшое отступление о термине "дерегулирование", его трактовке и этимологии. Исторический корень данного слова - латинское "regula", что означает "правило". Преобразовавшись в разных европейских языках, оно пришло в русский в двух видах: "регламентировать" и "регулировать". Между тем, слово "дерегулирование" попало и в русский и в испанский языки из английского (deregulation), где глагол "regulate" означает и регулировать и регламентировать. Из-за аналогии звучания термин "дерегулирование" нередко воспринимается как антоним к слову "регулирование".

Однако дерегулирование вовсе не означает, что государство снимает с себя функции контроля и управления экономикой или целиком отдает ее во власть рыночных сил. Суть политики дерегулирования состоит в том, что государство все меньше пользуется административными инструментами, отходит от жесткой регламентации предпринимательской деятельности и ищет другие, более гибкие, методы воздействия на экономические процессы. Кстати, во Франции дерегулирование обозначается именно словом "dérèglementation", притом что во французском есть слово "réguler". По сути дела, "деререгламентирование" гораздо больше выражает смысл явления, нежели используемый ныне термин.

Дерегулирование в той или иной степени затронуло практически все стороны экономических отношений Испании. Раньше других оно охватило испанский рынок труда. Принятое в самом начале 80-х годов новое законодательство окончательно разрушило существовавшую при франкизме практику активного вмешательства государства в трудовые отношения и одновременно существенно расширило права и возможности участников трудовых соглашений: трудовых коллективов, профсоюзов и предпринимателей.

Если в 60-70-е годы заключались в основном бессрочные контракты, то теперь на смену им пришли трудовые контракты с ограниченной продолжительностью. Обычно срок действия варьируется в пределах от нескольких месяцев до пяти лет - в зависимости от потребностей работодателя и квалификации работника. Такие контракты существовали и прежде, однако они использовались в основном при найме сотрудников для выполнения специальных заданий или сезонных работ. В 1992 г. на условиях обычных срочных контрактов трудилось 57% несельскохозяйственных рабочих и служащих и 21% - на условиях срочных контрактов в рамках программ содействия занятости⁴.

Новая система способствовала росту производительности труда и заинтересованности работников в его результатах, позволила поднять трудовую дисциплину без применения суровых административных мер. Значительно возросла

⁴ Economic Bulletin. Madrid, 1993. Oct. P.70.

мобильность трудовых ресурсов внутри страны, а трудовые отношения приобрели больший динамизм. Вместе с тем появились и дополнительные издержки. С одной стороны, в ряде производств возникла настораживающая текучесть кадров, а с другой - у предпринимателей стал падать интерес к финансированию программ профессионального обучения.

Значительно расширилась сфера применения временных трудовых контрактов. Они, в отличие от постоянных, не гарантируют от несправедливых увольнений и не обеспечивают денежную компенсацию в случае банкротства компании. Если в 1987 г. на таких условиях было занято 18% рабочих и служащих, то в 1989 г. - уже 27%⁵, правда 50% из них после окончания временного соглашения получали постоянный контракт. Санкционируя внедрение этой практики, правительство рассчитывало, что она поможет смягчить ситуацию в сфере занятости, особенно в отношении наиболее уязвимых групп: молодежи и женщин. Отчасти эти цели были достигнуты. Однако временные контракты стали для работодателей удобным способом использования дешевой рабочей силы, источником экономии на социальных выплатах, а нередко - лазейкой для обхода законодательства.

Исключительно жесткой, всеохватывающей регламентацией и высокой степенью монополизации отличалась в недалеком прошлом банковская система Испании. Государство определяло уровень процентных ставок, соотношение активов и пассивов, сферу компетенции различных банковских учреждений и т.п. Длительное время банковские учреждения Испании были поделены на неравные по положению группы. В наиболее стесненных, невыгодных финансовых условиях находились сберегательные кассы, область деятельности которых, вдобавок, ограничивалась оговоренным регионом. Частные банки функционировали в гораздо более благоприятной обстановке, что позволило им монополизировать рынок, разделив его на сферы влияния. И, наконец, в совершенно особом, свободном от критериев рынка климате действовали государственные банковские учреждения. Такое положение вещей препятствовало конкуренции на рынке банковских услуг, делало его негибким, снижало эффективность операций.

Первым шагом на пути либерализации банковской сферы стало уравнивание прав сберегательных касс и коммерческих банков в 1977 г. Несколько позднее в целях укрепления банковской системы были созданы фонды гарантирования вкладов (*Fondos de garantía de depósitos*). Сейчас существует три таких фонда - для каждого вида банковских учреждений: банков, сберкасс и кредитных кооперативов. Участники фонда переводят на его счет определенный процент от своих depo-

⁵ Zaldívar C.A., Castells M. Op.cit. P.315.

зитов, например, в начале 1994 г. сберкассы отчисляли 0,03%, а банки - 1,5%⁶.

В случае банкротства того или иного банка, сберкассы или кооператива, фонд возмещает вкладчикам и кредиторам причитающиеся им суммы. Фонд гарантирования вкладов для банковских учреждений провел с момента своего создания в марте 1980 г. до начала 1994 г. 27 операций по поддержке банков, оказавшихся на грани краха. На эти цели он израсходовал 616 млрд песет, в том числе 168 млрд на финансирование Банка Каталонии, 64 млрд - банка "Оксиденталь" и по 50-60 млрд - банков "Леванте", "Уркихо-Унион" и "Банкунион"⁷. Весной 1994 г. обсуждались планы участия фонда в преодолении финансового кризиса группы "Банесто", которая понесла в 1993 г. убытки в размере 580 млрд песет⁸.

После проведения оздоровительных мероприятий фонд может продать кредитное учреждение другому владельцу. Поскольку фонды гарантирования вкладов не являются государственными организациями, испанское государство не отвечает по долгам банков и сберкасс. В то же время описанный выше механизм помогает обеспечить достаточно высокий уровень надежности национальных кредитных учреждений, в том числе и мелких.

Реально процесс дерегулирования банковской системы развернулся накануне вступления Испании в ЕС. В 1985 г. был принят закон о новых правилах в отношении собственных средств банковских учреждений, обязательств финансовых посредников и коэффициентов инвестирования. (Появившись в 1971 г., они предписывали банкам и сберкассам инвестировать значительные средства - соответственно до 25 и 80% исчисляемых пассивов - в определяемые государством отрасли, причем на льготных для получателей условиях. Позднее этот порядок был распространен на государственные ценные бумаги.) Он позволил существенно приблизить действовавшие нормы к правилам других стран Сообщества. В дальнейшем банковские учреждения получили право самостоятельно устанавливать уровень процентных ставок и банковской комиссии, создавать и расширять отделы по привлечению вкладов, производить операции с активами и пассивами, а также с иностранной валютой. Кроме того, были либерализованы правила в отношении филиалов иностранных банков. В 1989 г. установили график постепенного снижения коэффициентов инвестирования с тем, чтобы полностью устранить их к 31 декабря 1992 г.

В марте 1990 г. с 17 до 5% был понижен коэффициент кассовой наличности (отношение кассовых активов к кратко-

⁶ País. Madrid, 1994. 15 en. P.38.

⁷ Ibid.

⁸ País. Madrid, 1994. 22 ag. P.33.

срочным пассивам, отражаемым в балансе банка). Это дало банкам возможность использовать свободные средства на приобретение высоколиквидных ценных бумаг, приносящих значительные доходы. Реформа банковской системы распространилась и на государственные учреждения. Условия их функционирования были во многом уравнены с теми, в которых действовали частные банки.

Политика дерегулирования коренным образом изменила облик банковской и финансовой систем Испании. Усилилась конкуренция на рынке банковских услуг, а это повысило доступность финансирования, улучшило условия получения кредитов для производителей и предпринимателей. Кроме того, появление новых учреждений и видов финансовых операций значительно диверсифицировало систему в целом. Благодаря этому, она стала более жизнеспособной, возросла ее эффективность и значение как инструмента развития испанской экономики.

Вступление Испании в Европейское сообщество ознаменовало собой новую эпоху в истории внутреннего рынка. Стена таможенных барьеров, десятилетиями защищавшая национальных производителей от внешней конкуренции, начала постепенно разрушаться. Испания взяла на себя обязательство отменить в течение семи лет таможенные пошлины на ввоз промышленной продукции из стран ЕС, причем за первые два года они должны были понизиться на 37,5%. Кроме того, на нее было распространено действие единого таможенного тарифа (ЕТТ) Сообщества в отношении третьих стран, который был в среднем на 40% ниже испанского. Испания также пришлось сократить или устранить множество квот и контингентов, ограничивавших объемы импорта, и привести их в соответствие с правилами ЕС. Таможенное разоружение резко обострило конкуренцию на внутреннем рынке, множество мелких и низкоэффективных предприятий были поставлены на грань банкротства. Одновременно в испанской промышленности усилился процесс объединений и слияний.

Государственная политика в отношении внутреннего рынка не сводилась к мероприятиям по включению страны в интеграционный механизм ЕС. Другим ее важным направлением стала выработка и внедрение новых правил деловых отношений. 17 июля 1989 г. был принят Закон о защите конкуренции. Его законодательную базу составляла 38 статьи Конституции 1978 г. о свободе деятельности предприятий в условиях рыночной экономики, как в интересах потребителей, так и производства.

За практическое исполнение закона отвечают два специально созданных органа. Трибунал защиты конкуренции проводит арбитраж и самостоятельно налагает санкции, он же ведет информационную и исследовательскую работу. Служба защиты конкуренции осуществляет контроль за исполнением законодательства о защите конкуренции, в связи с чем

она уполномочена проводить проверки на предприятиях и фирмах. Ей принадлежит инициатива направления конкретного дела на рассмотрение Трибунала, и она следит за исполнением вынесенного Трибуналом решения. В функции Службы входит также составление Реестра о защите конкуренции, где публикуются решения Трибунала, его рекомендации, сведения об экономических группировках и санкционированных договорах о совместных действиях на рынке.

Новый закон явился крупным шагом вперед по сравнению с действовавшим ранее Законом об устранении практики, ограничивающей конкуренцию от 20 июля 1963 г. Он значительно расширил круг действий, расцениваемых как нарушение правил конкуренции. Сюда, в частности, были включены различные виды коллективных договоров о согласованных действиях на рынке (ценах, системе скидок, размерах производства и инвестиций, разделе рынка или источников снабжения и т.п.).

Данное положение полностью отвечает соответствующим требованиям Римского договора (статья 85). Закон наделяет Трибунал полномочием выдавать разрешения на подобные виды коллективных договоров, исходя из интересов экономического и научно-технического развития страны, а также интересов государства в целом. Трибунал вправе отменить свое решение, в случае, если в результате его реализации возникают последствия, противоречащие нормам Закона.

Статья 6 указанного Закона запрещает предприятиям, фирмам и их объединениям злоупотребление монопольным положением на рынке, в том числе, если это касается только части рынка. Данное правило распространяется как на частные, так и на государственные предприятия, а также на ТНК.

Закон дает трактовку и регламентирует деятельность экономических группировок (*concentraciones económicas*). Он устанавливает, что участники образуемой экономической группировки от лица одного из них добровольно подают в государственные органы сведения о готовящемся проекте. Право разрешить или запретить создание экономической группировки принадлежит правительству. Принимая решение, оно руководствуется не только критериями конъюнктурного характера, но и интересами всего государства. Если сведения о проекте поданы не были, правительство может санкционировать роспуск уже действующей группировки. Государственные органы уполномочены контролировать те действия экономических группировок, которые могут нанести ущерб свободе конкуренции.

В 1992 г. был принят ряд новых актов и норм, развивающих испанское законодательство о защите конкуренции. В их числе Королевский декрет N 157/1992 о порядке выдачи разрешений на согласованные действия на рынке, Закон о нелегальных формах конкуренции от 10 января 1992 г., Королевс-

кий декрет N 1080/1992 от 11 сентября 1992 г. об экономических группировках.

Последний заслуживает особого внимания, поскольку является первым в Испании специальным юридическим актом антимонопольного содержания (в других западноевропейских странах подобное законодательство уже давно существует). Декрет устанавливает официальную форму добровольной заявки о готовящемся проекте. Она должна содержать сведения об участниках проекта; раскрывать предмет будущего соглашения; представлять информацию о рынке, где будет действовать группировка и о том, как ее формирование скажется на его состоянии; включать данные об объемах продаж и долях, занимаемых участниками проекта на рынке; сведения об их внешнеэкономических операциях. К заявке прилагаются копии балансовых отчетов участников за последние три года. Декрет также детально определяет порядок передачи и рассмотрения дел об экономических группировках в Трибунале защиты конкуренции.

Практика дерегулирования, охватившая важнейшие сферы хозяйственной жизни Испании, оказала исключительно важное влияние на ход развития национальной экономики. Она имеет двоякое значение. Во-первых, дерегулирование явилось последней стадией начатого еще в 70-х годах демонтажа устаревшей системы управления экономикой времен франкизма. Однако разрушение старого, как известно, само по себе имеет очень ограниченный положительный эффект. Если не создается новых структур, то последствия такого "обновления" могут быть поистине пагубными.

Второй и главный результат дерегулирования заключается в том, что создание новых форм экономических отношений шло не разрозненно, а подчинялось единой концепции. Подавляющее большинство предприятий и фирм получили широкую свободу предпринимательской деятельности, равные права и условия хозяйствования, облегчился доступ к источникам финансирования. Одновременно был запущен механизм "естественного отбора", что резко усилило заинтересованность предприятий в повышении их эффективности и конкурентоспособности. Благодаря дерегулированию улучшился общий экономический климат в стране, были созданы благоприятные условия для включения новых механизмов развития испанской экономики.

3. Роль государства в экономике

Важнейшей составной частью современной экономической стратегии Испании стал новый подход государства к пониманию своей роли в хозяйственном развитии страны. Об этом самым тесным образом увязывается с описанной выше практикой дерегулирования и макроэкономического програм-

мирования, однако в отличие от них концептуальная разработка данного аспекта заняла больше времени и в целом оформилась только в начале 90-х годов.

Как говорилось ранее, необходимость изменить функции государства в управлении национальной экономикой была очевидной и активно обсуждалась уже в середине 80-х годов. Не вызывало никаких сомнений, что сложные задачи времени - адаптация к условиям ЕС и структурная перестройка экономики - требуют четкой координации и эффективной организации действий в масштабах всей страны. В испанском обществе прочно укоренилось убеждение, что государство должно сконцентрировать усилия на управлении важнейшими макроэкономическими показателями, возглавить работу по формированию и практической реализации общенациональной экономической и научно-технической стратегии, а также адекватной экологической политики. Показательно в этом плане определение современной роли государства, данное экспертами ИСПП: "Одна из новых ключевых функций государства состоит в том, чтобы выступать в качестве регулятора, который своими действиями, в том числе на межгосударственном уровне, может и должен сегодня больше, чем когда-либо, направлять стратегическое развитие национальной экономики"⁹.

Все шире распространялось мнение о том, что задача государства - содействовать развитию инфраструктуры, созданию в целом благоприятных условий для частного предпринимательства и инновационной активности. К этому следует добавить, что в философии испанского социалистического движения в целом и ИСПП, в частности, одной из главных обязанностей государства всегда считалось справедливое распределение благ в обществе во имя всеобщего благосостояния, а также обеспечение доступного образования и здравоохранения, достойного пенсионного обеспечения и т.п.

Таким образом, по одной части исследуемой проблемы (о роли испанского государства в экономике) решение было найдено уже в 80-е годы. Его суть состояла в следующем: государство должно взять на себя те функции, которые невозможно выполнить на более низком уровне. При этом было признано необходимым изменить методы государственного воздействия на хозяйственные процессы, а именно: отойти от жесткой регламентации и использовать более гибкие инструменты, оставляющие поле действия для частной инициативы.

Однако вторая часть проблемы, касавшаяся судьбы государственного сектора, оказалась более сложной. Государственному сектору традиционно отводилась особая роль в испанском хозяйстве. В течение всего периода франкизма его

⁹ La economía española a debate. Madrid, 1988. P.31.

развитие находилось под пристальным вниманием и опекой правительства, что составляло важную часть экономической доктрины.

Придя к власти, правительство ИСРП рассматривало мощный госсектор как явление в высшей степени благоприятное и желательное для испанской экономики. Данная позиция соответствовала духу социалистической партии, проистекала из ее общей социально-экономической концепции. А она, в свою очередь, до недавнего прошлого исходила из того, что государственная форма предпринимательства больше отвечает принципам социальной справедливости, нежели частнокапиталистическая. Поэтому реформа государственного сектора стала возможной только после того, как ИСРП скорректировала свои взгляды.

Более 50 лет государственные предприятия Испании объединены в крупный холдинг - Национальный институт промышленности (ИНИ). На рубеже 80-90-х годов в ИНИ входило свыше 60 предприятий, представлявших 18 отраслей промышленности. Они давали примерно 7,5% ВВП страны, обеспечивали 6% рабочих мест и более 6% испанского экспорта. Ведущая роль среди них принадлежала предприятиям транспорта и связи (43% оборота в 1985 г.), далее следовали предприятия энерго- и водоснабжения (20%), обрабатывающей промышленности (17%), финансовые учреждения (6%) и предприятия торговли (5%)¹⁰.

Начиная с 1977 г., государство постоянно национализировало частные предприятия, находившиеся на грани финансового краха. Особенно дорогостоящая операция была проведена в 1983 г., когда оно выкупило банковскую группу "Румаса", а затем вновь передало ее в частные руки. Убытки ИНИ угрожающе нарастали: в 1985 г. они достигли 162 млрд песет. К этому времени уже было очевидно, что государственный сектор больше не может выполнять возлагаемые на него задачи и при этом функционировать в неизменном виде.

В 1984 г. началась его широкомасштабная реформа. Она включала меры по снижению издержек производства, увеличению производительности труда, совершенствованию организационной структуры госпредприятий и методов управления. В ходе реорганизации планировалось укрепить, в первую очередь, наукоемкие отрасли, а также повысить степень концентрации промышленности путем слияния национальных компаний или заключения соглашений с иностранными фирмами. В 1987 г. правительство одобрило план частичной приватизации государственной нефтяной холдинговой компании "Института националь де идрокарбурос" и ее включения (без двух филиалов) в состав группы "Репсоль".

Для преодоления убыточности ИНИ была предпринята кампания по денационализации. Ее первым крупным шагом

¹⁰ El desafío español. Madrid, 1989, P.115.

стала продажа в 1986 г. 51% акций ведущей автомобилестроительной компании Испании SEAT западно-германскому концерну "Фольксваген". В том же году в частные руки был передан еще ряд предприятий ИНИ. Проведенные меры дали положительные результаты. По итогам 1987 г. убытки холдинга уменьшились до 42 млрд песет, тем не менее 33 подконтрольных ему предприятия несли потери.

Далее государство не раз прибегало к такому средству, как продажа акций своих предприятий. Весной 1988 г. на фондовой бирже было реализовано 53 млн акций Национальной электрической компании "Эндеса" на общую сумму 74 млрд песет, что составило 20,4% ее общего капитала. Чуть позднее через подобную процедуру прошли нефтяная группа "Репсол", целлюлозно-бумажная компания "Энсе" и др.

К концу десятилетия ИНИ начал давать прибыль. В 1990 г. баланс был сведен с положительным сальдо в 9,2 млрд песет. Однако такой итог стал возможен только благодаря крупной прибыли компании "Эндеса", составившей 108 млрд песет и перекрывшей 100 млрд убытков других предприятий¹¹. Таким образом, вопрос об эффективности госпредприятий и дальнейшей судьбе всего государственного сектора сохранял актуальность.

Надо сказать, что с самого начала кампания денационализации носила в Испании несколько иной характер, чем в других индустриальных странах Запада. Она была тесно увязана с правительственным курсом в области промышленности, цель которого состояла в том, чтобы сконцентрировать производство в определенных секторах и, воспользовавшись выгодами специализации, укрепить конкурентные позиции в ЕС. Логическое оформление эти устремления получили в 1991 г. Тогда впервые было выдвинуто предложение разделить предприятия ИНИ на две части: те, которые являются или могут стать рентабельными, и те, у которых нет подобной перспективы или которые не в состоянии функционировать без участия государства, в том числе финансового.

Практическое воплощение идеи состоялось в 1992 г. Под эгидой ИНИ была создана мощная промышленная группа, получившая название "Тенео". Она включила шесть подгрупп, образованных по отраслевому принципу: электроэнергетики (группа "Эндеса"); аэрокосмической и электронной промышленности; промышленного строительства, горнодобывающей, целлюлозно-бумажной и алюминиевой промышленности; воздушного транспорта (группа "Иберия"); проектирования и строительства природоохранных сооружений; услуг предприятиям (оценка рисков капиталовложений, операции с недвижимостью, страхование, управленческие услуги, морские перевозки). Оставшуюся часть ИНИ составляют предприя-

¹¹ Cambio - 16. Madrid, 1991. N 1011. P.75.

тия четырех отраслей: оборонной, угольной, сталелитейной и судостроения.

В 1993 г. "Тенео" получила прибыль в 3 млрд песет, опять-таки благодаря большим доходам "Эндеса" (117 млрд песет), при этом особо крупные убытки понесли компании "Иберия" и "Инеспаль". За год численность занятых на предприятиях "Тенео" сократилась на 6,3% - до 71,8 тыс. человек¹². В 1994 г. для проведения мероприятий по оздоровлению группы предполагается израсходовать 180 млрд. песет. Названная сумма будет получена за счет продажи дополнительных 10% акций "Эндеса", в результате чего доля государственного участия в ней сократится до 65%¹³.

В целом в условиях кризиса положение госсектора снова осложнилось. По итогам 1993 г. ИНИ имел убытки в размере 125 млрд песет. В течение года было уволено 11,4 тыс. работников¹⁴, массовые сокращения прошли на сталелитейных заводах и угольных шахтах.

Болезненные формы приняла реорганизация оборонных предприятий ИНИ, где занято более 21 тыс. человек. В начале 1994 г. руководство компании "Сантана" объявило о том, что по требованию японских совладельцев ("Судзуки мотор") планируется закрыть пять из восьми действующих заводов и ликвидировать 2 тыс. рабочих мест (66%). Ответом на это стали массовые забастовки, получившие к тому же поддержку местных властей.

Как видно, точка в процессе преобразования госсектора не поставлена, многие вопросы еще ждут своего решения. Если в отношении ИНИ позиция правительства приобрела вид концепции, то будущее другой части государственных предприятий - созданных администрациями автономных областей и провинций пока не имеет четких контуров. Тщательной проработки требует определение масштабов денационализации. Если оптимальный уровень будет превышен, указывают эксперты, то потери - недополученная прибыль, снижение возможностей контроля за важнейшими секторами - могут оказаться больше, чем выгоды. На сегодняшний день денационализация продолжается. До конца 1994 г. государство полностью утратит свою долю в телефонной компании "Телефоника" (сейчас она составляет 32%), табачной монополии "Табакалера" (52%), нефтяной "Репсоль" (40%). С октября 1994 г. началась подготовка нового закона, позволяющего государству сохранить частичный контроль за деятельностью предприятий, в которых ему принадлежит на данный момент более 25% капитала, даже в случае их последующей приватизации.

¹² País. 1994. 26 mar. P.42.

¹³ Ibid. 10 mar. P.48.

¹⁴ Ibid. 26 mar. P.42.

4. Развитие форм и условий предпринимательства

Либерализация и дерегулирование экономики, осуществленные в Испании к концу 80-х годов, позволили перейти к следующему этапу преобразований, созданию более совершенной ткани экономических отношений с использованием современных форм и методов, широко распространенных в практике США и Западной Европы. Панорама произошедших изменений обширна и разнообразна. Полное ее отражение не входит в задачу и не укладывается в рамки данной книги. Несомненно, эта тема могла бы быть предметом отдельного исследования. Здесь же автор делает попытку создать общее представление о новейших тенденциях развития предпринимательства в Испании и поэтому останавливается на некоторых из них.

4.1. Совершенствование финансовой системы

Как уже отмечалось, банковское дело долгое время оставалось одной из самых зарегулированных сфер экономики Испании. С этим напрямую было связано исключительно слабое развитие других элементов финансовой системы. По сути дела еще два десятилетия назад в Испании не существовал денежно-кредитный рынок в современном понимании. Не применялись там и многие виды финансовых операций, давно и прочно вошедшие в повседневную практику индустриально развитых стран Запада.

Начало развития денежно-кредитного рынка было положено во второй половине 70-х годов принятием первых мер по либерализации банковской сферы. Незадолго до этого, примерно в 1974 г., стал образовываться рынок межбанковских депозитов, что позволило банкам значительно повысить мобильность своих средств, а также открыло дополнительные возможности для инвестиционной деятельности. Быстро оценив преимущества нового вида операций, испанские банки широко внедрили его в свою практику. В 1977 г. ежедневный объем данного рода сделок со сроком погашения на следующий день составлял в среднем 8,6 млрд песет (113 млн долл.), в 1982 г. - 38 млрд песет (346 млн долл.), а в 1992 г. достиг 1100 млрд песет (10,8 млрд долл.)¹⁵.

С конца 70-х годов в Испании предпринимались энергичные меры по финансированию государственного долга. В связи с этим разрабатывались всевозможные денежно-кредитные инструменты. Таким образом появились сертификаты денежного регулирования (*certificados de regulación monetaria*), которые в 1981 г. были заменены казначейскими обязатель-

¹⁵ Garsig-Santos M. Los mercados monetarios en España: 1982-1992 // Boletín Económico. Madrid, 1993. N 2357. P.323.

ствами, а в 1987 г. впервые были выпущены казначейские векселя.

В 1984 г. Банк Испании разрешил операции по временной переуступке ценных бумаг, а в 1989 г. появились средне- и долгосрочные чеки и облигации. В числе последних новаций испанской финансовой системы - сертификаты Банка Испании, выпущенные с целью абсорбировать излишек ликвидных средств, появившихся после сокращения коэффициента кассовой наличности, (до 2% в 1993 г.) и введение с 1992 г. переводных межбанковских депозитов.

После того, как в 1988 г. вступил в силу Закон о рынке ценных бумаг, заключение контрактов купли-продажи ценных бумаг и распространение информации о котировках посредством компьютерной связи осуществляется на постоянной основе.

Возникновение большого числа новых кредитных учреждений и диверсификация финансовых услуг создали предпосылки для появления новых для Испании видов операций, направленных на покрытие рисков, связанных с разницей в уровнях банковского процента и обменного курса песеты. Наибольшее распространение среди них получил процентный арбитраж. Впервые операции такого рода были зарегистрированы в 1986 г., а два года спустя начался их активный рост: со второго полугодия 1988 г. до первого полугодия 1991 г. объем сделок увеличился со 120 млрд до 2200 млрд песет¹⁶ (соответственно с 1 млрд до 21 млрд долл.). В середине 80-х годов в Испании начали осуществляться сделки "своп" (покупка иностранной валюты в обмен на отечественную с последующим выкупом и обменные операции с акциями), этому, в частности, способствовало разрешение в 1988 г. заключать контракты о купле-продаже валюты на срок. С 1989-1990 гг. широко вошли в практику фьючерсные сделки и различные виды опционов.

Таким образом, в конце 80-х - начале 90-х годов в Испании уже имелись все признаки формирования высокоразвитого отвечающего требованиям времени, национального денежно-кредитного рынка. Этому процессу содействовали широкомащштабное дерегулирование финансовой системы, вовлечение Испании в западноевропейскую интеграцию и ее вступление в июне 1989 г. в Европейскую валютную систему, продолжавшийся ряд лет активный подъем испанской экономики. На указанному сроку в стране существовал значительный слой посреднических организаций, оказывавших финансовые услуги, образовался рынок государственного долга и ценных бумаг, имелось около 50 представительств и отделений иностранных банков.

Трансформация и совершенствование финансовой системы положительно отразились на инвестиционном климате

¹⁶ Ibid. P.324.

страны, значительно расширились возможности предприятий по привлечению заимствованных средств. На рубеже двух десятилетий новым для испанского хозяйства явлением стало развитие инвестиционных компаний и фондов. Возникновение с середины 80-х годов большого числа новых кредитных учреждений, потеря банками и сберегательными кассами ключевой роли в финансировании предпринимательства, а также разрастание и диверсификация рынка ценных бумаг, появление множества мелких держателей акций - все это создало предпосылки для зарождения институтов коллективного инвестирования.

В странах Западной Европы инвестиционные компании и фонды получили распространение примерно со второй половины этого века. В настоящее время они представляют собой устоявшуюся форму финансовых учреждений, управляющих коллективными инвестициями многих владельцев капитала. Их специфика заключается в том, что, с одной стороны, они обслуживают мелких акционеров из числа широких слоев населения, а с другой - ведут агрессивную рыночную политику, вкладывают средства в новые высокодоходные предприятия и проекты, быстро реагируют на изменения конъюнктуры.

В Испании инвестиционные компании возникли в 80-е годы. Однако как значимое для национальной экономики явление они оформились в начале нынешнего десятилетия. Как видно из данных табл. 9, бурное развитие испанских инвестиционных компаний наблюдается с 1991 г. Особенно быстро увеличивается число участников и объем средств этих организаций: с 1990 г. по третий квартал 1992 г. указанные показатели выросли соответственно в 2,9 и 5,3 раза. В 1990 г. капитал всех инвестиционных фондов страны составлял 3% испанского ВВП (в Японии - 13%, США - 19, во Франции - 22%). Но уже через год это соотношение достигло в Испании 7%, что превысило уровень Италии и Бельгии¹⁷.

Таблица 9. Рынок ценных бумаг в Испании (стоимость сделок, совершенных на товарных биржах), млрд. песет

Вид ценных бумаг	1982 г.		1991 г.	
	номинальная стоимость	реальная стоимость	номинальная стоимость	реальная стоимость
Ценные бумаги государственных фондов	19	18	196	201
Ценные бумаги с фиксированным доходом	64	65	409	426
Акции	164	172	1784	4708
Итого	274	254	2389	5336

Источник: Anuario Estadístico de España, 1992. Madrid, 1993. P.400.

¹⁷ См. Boletín Económico. Madrid. 1993. N 2360. P.549-550. C.553.

**Таблица 10. Инвестиционные фонды в Испании
в 1985-1992 гг.**

Год	Число фондов	Число участ- ников, тыс.	Объем капиталов	
			млрд песет	млрд долл.
1985	30	286	143	0,8
1987	105	541	483	3,9
1989	212	551	870	7,4
1990	268	570	1163	11,4
1991	373	1145	3870	37,4
1992 *	433	1674	6144	60,2

* Данные за первые три квартала

Источник. *Remirez J.A.* El papel de los Bancos y Cajas de Ahorros en el desarrollo de los Fondos de Inversión // *Boletín Económico*. Madrid, 1993. N 2360. P.549-550.

В Испании инвестиционные фонды существуют в двух видах: фонды инвестирования в ценные бумаги (Fondos de Inversion Mobiliaria) и фонды инвестирования в активы денежного рынка (Fondos de Inversion en Activos del Mercado Monetario). Названия этих разновидностей, как видим, мало говорят об их специфике и характере деятельности. На самом же деле между ними существует немалое различие.

Фонды инвестирования в ценные бумаги вкладывают средства в долгосрочные обязательства - в акции и облигации. Это наиболее традиционная форма инвестиционных компаний для индустриальных стран Западной Европы и США. Неслучайно и в Испании именно с них началось развитие инвестиционных фондов, они более многочисленны, число участников у них больше, чем у фондов инвестирования в активы денежного рынка, и вплоть до 1990 г. они превосходили последние по величине чистых активов. Доход фондов инвестирования в ценные бумаги во многом зависит от колебаний биржевого курса акций и облигаций, поэтому для нивелирования связанного с этим риска они активно участвуют в опционах и фьючерсных сделках.

Фонды инвестирования в активы денежного рынка по своей сути соответствуют существующим в других государствах Запада так называемым взаимным фондам денежного рынка. Они, в отличие от первого типа, вкладывают средства не в долгосрочные ценные бумаги, а в краткосрочные активы денежного рынка: казначейские векселя, коммерческие бумаги, депозитные сертификаты. Ускоренный рост числа и масштабов взаимных фондов денежного рынка начался в США и странах Западной Европы примерно с середины 70-х годов. Этому способствовало неуклонное увеличение спроса на краткосрочные ресурсы, а также инфляционные процессы. Кроме того, благодаря высокой мобильности своих операций, вза-

имные фонды денежного рынка оказались наиболее прибыльной формой инвестиционных компаний. Они предложили новый вид услуг мелким держателям собственных акций - открытие текущих счетов в коммерческих банках, равных по стоимости купленным акциям¹⁸. Последнее обстоятельство резко повысило привлекательность взаимных фондов денежного рынка в глазах населения и обусловило стремительный приток средств в компании данного типа.

В Испании фонды инвестирования в активы денежного рынка возникли во второй половине 80-х годов и быстро стали набирать экономическую силу. В 1990 г. они уже обогнали фонды инвестирования в ценные бумаги по размеру средств. Характерно также, что в среднем фонды инвестирования в активы денежного рынка отличаются от другой категории инвестиционных компаний более крупными размерами. По числу клиентов они превосходят их в 2,5 раза, а по величине капитала - в 3,2 раза.

Важную роль в создании и развитии испанских инвестиционных компаний играют банки и сберегательные кассы. В 1992 г. 83% действовавших фондов инвестирования в активы денежного рынка и 65% фондов инвестирования в ценные бумаги было создано банками и сберкассами. По объему капитала на их долю приходилось соответственно 95 и 86%. Благодаря широкой сети отделений, имеющихся у банков и сберкасс, созданные ими инвестиционные компании насчитывают в среднем 5280 клиентов, по сравнению с 717 клиентами прочих фондов¹⁹.

Значимым фактором развития инвестиционных компаний выступает действующий в отношении них льготный режим налогообложения. Так, Закон о государственном бюджете на 1991 г. впервые почти полностью освободил организации коллективного инвестирования от уплаты налога на компании (он был снижен для них с 13 до 1%). Кроме того, согласно новому закону о подоходном налоге с физических лиц с 1 января 1992 г. вступил в силу льготный порядок взимания налогов с лиц - клиентов инвестиционных фондов.

4.2. Становление рискового предпринимательства

Абсолютно новым явлением в современной экономической жизни Испании является развитие рискового предпринимательства. Его возникновение вполне закономерно на фоне широких преобразований, охвативших национальное хозяйство. Конечно, объемы венчурных капиталовложений в Испании малосравнимы с американскими и намного скромнее, чем

¹⁸ Подробнее об этом см.: *Миловидов В.Д.* Инвестиционные фонды и трасты: как управлять капиталом? М., 1992.

¹⁹ Данные и расчет по: *Remirez J.A.* Op.cit. P.550.

в других странах Западной Европы. Однако сам факт зарождения и роста такой формы предпринимательства свидетельствует о новом качестве испанской экономики и, безусловно, заслуживает внимания.

В настоящее время в стране не существует полной статистики о деятельности предприятий рискованного капитала. Тем не менее, данные, которыми располагает Испанская ассоциация предприятий рискованного капитала, дают о ней достаточное представление. В 1984 г. объем рискованных капиталовложений оценивался в 20 млрд песет (125 млн долл.), а в 1991 г. он увеличился до 125 млрд песет (1206 млн долл.)²⁰.

Согласно испанскому законодательству предприятия рискованного капитала определяются как организации, действующие исключительно с целью развития нефинансовых фирм и компаний посредством временного участия в их капитале. Прочие предприятия, имеющие отношения к рискованному капиталу, например, Общества промышленного развития, Центр технического развития промышленности, Национальное предприятие нововведений и другие организации, содействующие развитию предпринимательства, не подпадают под это определение.

Предприятия рискованного капитала разделяются в Испании на два типа: общества рискованного капитала и фонды рискованного капитала. Отличительной чертой последних является то, что они представляют собой временные объединения материальных и денежных средств, создаваемые несколькими участниками для реализации заранее определенного проекта. По своему значению для национальной экономики данная форма организации венчурных инвестиций стала в начале 90-х годов преобладающей. В 1991 г. основная часть рискованных капиталовложений в стране (65%) была осуществлена именно фондами рискованного капитала, тогда как в 1986 г. их доля составляла только 10%. В среднем один фонд рискованного капитала финансировал операции на сумму 5,5 млрд песет, а одно общество рискованного капитала - 1,7 млрд песет²¹.

Говоря о юридических аспектах функционирования предприятий рискованного капитала, следует упомянуть установленный законом минимальный размер собственного капитала. Для обществ рискованного капитала он равен 200 млн песет, а для фондов рискованного капитала - 275 млн песет. Помимо этого, оговаривается, что ни один из участников предприятия рискованного капитала не может иметь долю акций или средств, превышающую 50% (за исключением государственных предприятий и кредитных институтов). Данное условие было введено из опасения, что крупные экономические финансовые группы будут создавать собственные, подконтрольные

²⁰ Carrascos A. Aspectos económicos y regulación de las entidades de capital riesgo // Información Comercial Española. Madrid. 1993. N 716. P.83.

²¹ Ibid. P.83-84.

им, предприятия рискованного капитала с целью получения налоговых льгот. Однако в деловых кругах это ограничение расценивается как неоправданное, поскольку для страны в целом важно привлечь как можно больше средств к финансированию инновационного процесса, независимо от состава инвесторов.

Предприятия рискованного капитала пользуются льготным налоговым режимом. Во-первых, они почти полностью освобождаются от уплаты налога на приобретение имущества (Impuesto de Transmisiones Patrimoniales) в связи с созданием предприятия, его расширением и слиянием, - сумма, подлежащая налогообложению сокращается на 99%. Во-вторых, дивиденды, получаемые предприятием рискованного капитала, не подлежат двойному налогообложению, независимо от степени его участия в капитале предприятия, являющегося объектом инвестирования. На практике данная льгота дает сравнительно небольшие преимущества, поскольку по характеру своей деятельности предприятия рискованного капитала получают в виде дивидендов незначительную часть доходов. В-третьих, предприятия рискованного капитала частично освобождаются от уплаты налогов на имущество, связанное с приобретением акций. Так, в течение 3-6 лет владения акциями предоставляется скидка в размере 99%, 7-8 лет - 80%, 9-10 лет - 50%. На первые три года владения акциями, а также на следующие за десятым действие налоговых льгот не распространяется.

Королевский декрет - закон N 5/1992 от 21 июля 1992 г. "О неотложных мерах в области государственного бюджета" устранил одно из наиболее существенных препятствий для развития предприятий рискованного капитала в Испании, а именно - действовавшее с 1986 г. правило об обязательном реинвестировании доходов от акций в том же году, когда они были получены или в первом квартале следующего года.

В целом, действующее в отношении предприятий рискованного капитала налоговое законодательство построено таким образом, чтобы поощрять их развитие и одновременно стимулировать среднесрочный характер их инвестиционных проектов. При этом оно однозначно ориентирует предприятия рискованного капитала на поддержание финансовой самостоятельности, поскольку не предоставляет льгот в отношении убытков.

Основу инвестиционной деятельности предприятий рискованного капитала составляют операции по приобретению акций и долей участия в капитале инновационных фирм. На эти цели направляется порядка 90% средств. Несмотря на рост объемов инвестиционных проектов (особенно для фондов рискованного капитала и частных предприятий), подавляющее их большинство все еще составляют мелкие проекты - до 50 млн песет. По числу проектов основная их часть приходится на финансирование мероприятий, связанных с созда-

нием и начальными этапами функционирования новых предприятий. Однако по объему затраченных средств 70% инвестиций направляется на развитие и расширение уже действующих предприятий.

Что касается отраслевого распределения инвестиций предприятий рискованного капитала, то ведущая роль здесь принадлежит обрабатывающей промышленности и производству потребительских товаров. На втором месте находятся отрасли добывающей промышленности, за ними следуют сектор недвижимости и гостиничного хозяйства, электронная промышленность и информатика, энергетика и водное хозяйство, химическая промышленность.

Среди предприятий, принимающих капитал, преобладают мелкие - до 100 занятых, причем основную часть их составляют те, в которых численность сотрудников не превышает десяти человек. В то же время практика показывает, что частные фонды рискованного капитала предпочитают вкладывать средства в крупные предприятия и солидные компании.

Главным источником финансирования испанских предприятий рискованного капитала являются собственные ресурсы их владельцев, а не заемные средства. Это выступает важным фактором их финансовой самостоятельности, обеспечивает стабильность инвестиционных операций.

Первоначально, когда в Испании только появлялись первые предприятия рискованного капитала, их инициаторами и создателями в основном были государственные организации и предприятия. В 1985 г. 85% существовавших венчурных компаний было образовано именно ими. Но уже в 1991 г. данный показатель сократился до 20%, иначе говоря, частный сектор проявил интерес к такому роду бизнеса и быстро перехватил инициативу²².

Значительный вклад в развитие испанских предприятий рискованного капитала вносят иностранные компании. Объемы их инвестиций пока еще не устоялись и год от года могут колебаться в ту или другую сторону. Однако сам факт того, что в 1991 г. 40% вложенных средств были зарубежного происхождения, является достаточно красноречивым.

Одной из нерешенных проблем венчурного предпринимательства в Испании остается практическое отсутствие рынка акций предприятий рискованного капитала, что отчасти связано с общей ограниченностью национального рынка ценных бумаг. В результате, участие отдельных граждан в капитале венчурных фирм крайне затруднено, а это означает, что они лишены важного источника денежных поступлений. В то же время действующее в отношении страховых компаний и пенсионных фондов законодательство не благоприятствует вовлечению последних в финансирование рискованного бизнеса. Поэтому значение страховых компаний и пенсионных фондов

²² Ibid. P.85.

для развития инновационных процессов в Испании очень невелико, в противоположность ситуации, существующей в США и других странах Западной Европы.

4.3. Система поддержки мелких и средних предприятий

Традиционно мелким и средним предприятиям принадлежит исключительно важная роль в испанской экономике, именно они во многом определяют ее облик и характер. В конце 80-х годов почти 95% всех несельскохозяйственных предприятий Испании составляли микропредприятия - с числом занятых менее десяти человек, в 1994 г. на них сосредоточено 46% занятых в промышленности, строительстве и сфере услуг.

Приступив к осуществлению хозяйственных реформ, испанское государство выделило в число приоритетных задач разработку системы содействия мелкому и среднему бизнесу. С одной стороны, такая позиция стала проявлением общего подхода нынешнего руководства страны к управлению экономикой, который предписывает максимально учитывать сложившуюся ситуацию и исходить из существующих национальных возможностей. С другой - она во многом предопределяется теоретической концепцией ИСПП, ее социальными и экономическими установками. И, наконец, в большой степени она отражает общую тенденцию, свойственную для Западной Европы в целом, где в 90-х годах проблемы мелких и средних предприятий оказались в центре внимания как на уровне отдельных стран, так и Европейского союза. Достаточно вспомнить решения копенгагенской сессии Европейского совета (июнь 1993 г.) и представленную на ней Ж.Делором среднесрочную программу "Вступая в XXI век. Ориентиры для экономического обновления Европы", а также механизм бонификации интересов в пользу мелких и средних предприятий Совета ЭКОФИИ.

В 1976 г. при Министерстве промышленности была создана специальная организация, призванная содействовать формированию политики в отношении мелких и средних предприятий - Институт малых и средних предприятий промышленности (ИМПИ). Поскольку значительная часть компетенций, касающихся прямой поддержки мелких и средних предприятий, принадлежит в Испании администрациям автономных областей, ИМПИ выполняет более сложные функции общенационального масштаба. На него, в частности, возлагается роль координатора действий местных властей, а также проводника интересов испанских предпринимателей в органах Европейского союза, занимающихся данной проблематикой.

**Таблица 11. Мелкие, средние и крупные предприятия
в испанской экономике в 1988 г.,%**

Отрасль	Предприятия с числом занятых			
	0-9 чело- век	10-99 чело- век	100-499 чело- век	500 и более человек
Промышленность				
предприятия	89,4	10,5		0,1
число занятых	15,7	63,0		21,3
Строительство				
предприятия	95,3	4,7		0,0
число занятых	27,9	66,7		5,4
Услуги				
предприятия	95,7	4,2		0,1
число занятых	28,7	49,8		21,4
Итого				
предприятия	94,4	5,2	0,3	0,1
число занятых	24,1	36,3	19,9	19,7

Рассчитано по: Enterprises in Europe; second rep. / Eurostat. Luxemburg, 1992. P.8, 65.

За время своего существования ИМПИ превратился в крупный национальный центр помощи мелким и средним предприятиям. Он осуществляет многочисленные программы по самым разным направлениям, способствует взаимодействию различных государственных и частных структур, непосредственным образом влияет на формирование соответствующей области правительственной политики. Наиболее важными сферами деятельности ИМПИ являются: помощь предприятиям в получении информации, содействие в улучшении дизайна и внедрении новых технологий, облегчение доступа к источникам финансирования.

По мере оздоровления испанской экономики и наращивания темпов ее роста получение адекватной информации превратилось в 80-е годы в ключевой фактор развития предприятий. Первым шагом, который сделал ИМПИ для удовлетворения этой потребности, была организация телефонной службы информации. Посредством данной службы абоненты могут получать интересующие их сведения о мерах государственной помощи мелким и средним предприятиям, о промышленных предприятиях и предприятиях субподрядчиках, о предложении новых технологий и ноу-хау внутри страны, о лабораториях, проводящих испытания машин и оборудования, о ярмарках и выставках, о предприятиях сферы услуг.

Самым значительным звеном информационной работы ИМПИ является созданная им Система информации предприятий (СИП) (Sistema de Información Empresarial). В ней сос-

редоточены сведения, публикуемые в национальных и зарубежных официальных изданиях, а также получаемые по различным каналам от государственных и частных организаций и предприятий, СИП сортирует их по рубрикам и в удобном виде представляет заказчикам (главным образом мелким и средним фирмам). Систему отличает высокая оперативность обработки информации, ее достоверность и полнота.

При помощи этой системы пользователи получают серию информационных продуктов: сведения о 250 тыс. испанских предприятий всех отраслей экономики; подробную информацию о 38 тыс. крупных предприятий; информацию о предприятиях, сдающих в аренду производственные мощности; полную информацию о всех видах помощи предприятиям (финансовых, субсидиях, налоговых льготах, прямых или косвенных мерах поддержки), предоставляемой от лица ЕС, центральных или местных властей Испании; сведения обо всех производственных конкурсах, объявляемых на территории страны; информацию о ярмарках, проводимых в Испании и странах ЕС; сведения о предложении новых технологий, разработанных национальными государственными научно-исследовательскими учреждениями (банк данных сети ОРТ/ОРПИ²³).

Кроме того, Система информации предприятий позволяет клиентам пользоваться несколькими видами услуг, в том числе такой, как автоматизированная рассылка информации (по факсу или электронной почтой) по запросу абонента. Такая форма обслуживания особенно привлекательна для тех предпринимателей, которые ждут, например, объявления о конкурсе. Их вопрос закладывается в память компьютера и, как только интересующие сведения попадают в базу данных СИП, они автоматически направляются заказчику. В результате клиент получает необходимые сведения на 2-3 дня раньше, чем официальные издания, где они публикуются.

Еще одна сторона информационной работы ИМПИ - содействие мелким и средним предприятиям в получении услуг по управленческому консультированию. Механизм этой помощи состоит в следующем. Предприятие, нуждающееся в услугах такого рода, обращается в ИМПИ, излагает свои проблемы и требования. Они могут быть связаны с самыми разными аспектами деятельности, такими, как создание новой фирмы, расширение существующего предприятия, разработка рыночной стратегии, оздоровление финансового положения и т.п. ИМПИ, действуя в качестве посредника, вступает в контакт с Ассоциацией испанских советников по техническому содействию (Asociación SECOT), которая состоит из профессиональных консультантов с большим стажем работы. После этого один из консультантов проводит для предприятия исследование и предлагает методы решения существующих

²³ Подробнее о сети ОРТ/ОРПИ см. гл. четвертая, раздел 2.2.

проблем, при этом вознаграждение консультанту выплачивается из средств ИМПИ.

Кроме того, ИМПИ располагает собственной издательской базой. Он регулярно выпускает сборники нормативных актов, собрания конъюнктурных обзоров, различные учебные пособия и практические руководства (например, как создать предприятие, как получить кредит, как применять налог на добавленную стоимость и т.п.).

В 1987 г. испанским правительством был принят План развития качества и дизайна на малых и средних предприятиях обрабатывающей промышленности. В соответствии с министерским приказом от 4 мая 1990 г. действие Плана в настоящее время распространяется на следующие отрасли: текстильную, швейную, кожаную, мебельную, ювелирную и производство бижутерии, производство предметов домашнего обихода и досуга, спортивного инвентаря, керамики.

Предприятия названных отраслей имеют право получать субсидии из фондов министерства промышленности, торговли и туризма. Субсидии носят строго целевой характер - они выделяются на осуществление программ повышения квалификации кадров, программ НИОКР и распространения новых технологий, а также на реализацию проектов повышения качества выпускаемой продукции, развития дизайна и моды, совершенствования сбытовой сети и информационной базы. Технические вопросы, связанные с предоставлением субсидий, решают ИМПИ и Центр развития дизайна и моды, действующий с 1985 г. Они рассматривают каждую конкретную заявку и определяют размеры финансирования. Максимальный размер помощи, на который может рассчитывать предприятие - 50% от общей стоимости проекта.

Аналогичная система субсидий, правда уже вне рамок названного Плана, действует в отношении государственных и частных некоммерческих организаций таких, как технологические институты, учебные и исследовательские центры и т.п. Некоммерческим организациям может быть возмещено до 50% их затрат в случаях, когда они помогают мелким и средним предприятиям перечисленных выше отраслей промышленности в обучении кадров, исследовательской деятельности, оказывают техническое содействие.

На протяжении всех лет существования ИМПИ одной из важнейших его функций остается забота о финансовом положении мелких и средних предприятий. Институтом разработаны и внедрены в практику несколько различных форм и методов решения этой задачи.

Одна из таких форм - общества коллективных действий (ОКД), которые представляют собой временные объединения юридических лиц, создаваемые для осуществления какого-либо конкретного проекта. С их помощью удастся достичь необходимой концентрации денежных и других средств, которыми самостоятельно не располагают мелкие и средние пред-

приятия. Участниками ОКД могут быть любые заинтересованные предприятия, а также непроизводственные организации и учреждения: собственно ИМПИ, местные органы власти, сберегательные кассы и т.п.

Круг вопросов, для решения которых создаются ОКД, довольно широк. К ним относятся проблемы производства, моделирования и отделки готовой продукции, использования производственных площадей, снабжения (например, проведение централизованных закупок), распределения (создание коллективной сети розничной торговли), управления (строительство или эксплуатация вычислительного центра, централизация бухучета и экономических служб).

ИМПИ оказывает обществам коллективных действий самую активную помощь на всех этапах становления и развития. В самом начале институт предоставляет заинтересованным сторонам техническую помощь с тем, чтобы облегчить изучение и планирование экономических, финансовых и юридических аспектов будущего проекта. Если после анализа предварительных данных проект признается жизнеспособным и участники принимают решение создать ОКД, ИМПИ может помочь в подготовке Устава и разработке условий деятельности общества; взять на себя часть организационной работы, как внутри страны, так и за рубежом; участвовать в капитале общества - как правило, не более 45% и на срок менее 3 лет. На стадии функционирования общества институт по-прежнему оказывает ему техническую помощь и может участвовать в его деятельности в качестве совладельца, при этом он не вмешивается в процессы принятия решений, формирования производственной и рыночной политики.

Существует ряд других способов финансовой поддержки мелких и средних предприятий. Так, ИМПИ регулярно заключает с финансовыми учреждениями страны договоры о сотрудничестве, на основании которых создаются специальные кредитные линии. Условия кредитов, предоставляемых в рамках данных линий гораздо более выгодные для получателей нежели те, которые существуют на национальном рынке. На 1993-1994 гг. Институтом государственного кредита открыта кредитная линия в размере 100 млрд песет (примерно 750 млн долл.), при этом установлено, что для отдельного предприятия объемы льготного кредитования могут составлять до 50% общей суммы запланированных капиталовложений. Еще одна кредитная линия - объемом 10 млрд песет - открыта с тем, чтобы облегчить приобретение мелкими и средними предприятиями новейшего высокотехнического оборудования. Согласно условиям этой линии кредиты могут достигать 60% стоимости закупок²⁴.

²⁴ Carvajal Vasco D., López Corral A.M. Medidas de apoyo a las PYMES // Boletín Económico. Madrid, 1993. N 2378. P.2153.

Кроме того, в Испании действует система обществ взаимной гарантии. Общества взаимной гарантии - это финансовые учреждения, смысла деятельности которых состоит в том, чтобы давать своим участникам необходимые гарантии для получения займов. ИМПИ со своей стороны поддерживает платежеспособность обществ взаимной гарантии, выдавая им субсидии и техническую помощь. В 1993 г. начата разработка проекта по созданию новой ассоциации, которая объединила бы на правах акционеров все общества взаимной гарантии, а также ИМПИ и Институт государственного кредита. Предполагается, что в дальнейшем часть ее капитала могла бы быть передана частному сектору.

Мелкие и средние предприятия пользуются в Испании рядом налоговых льгот. Так, с 1 января 1993 г. были повышены на 15-20% коэффициенты амортизации, а с 3 марта 1993 г. сроком до 31 декабря 1994 г. увеличен в 1,5 раза их максимальный уровень. В отношении новых предприятий, создаваемых в течение указанного периода, на 20% сокращена сумма, с которой начисляется подоходный налог с физических лиц. Мелкие и средние предприятия также получили право уменьшить на 10% стоимость подлежащей налогообложению чистой прибыли, полученной в течение 1993 г.

4.4. Новые явления в секторе "общественной экономики"

В Испании наряду с частным и государственным секторами экономики существует и так называемый третий сектор - "общественной экономики". Его фундаментом служит широкое кооперативное движение, имеющее в испанском обществе глубокие корни и многолетние традиции. (Достаточно вспомнить известный всей Европе комплекс рабочих кооперативов "Мондрагон", созданный в Стране Басков почти 40 лет назад.)

"Общественная экономика" сочетает в себе элементы частного предпринимательства, с одной стороны, и коллективной собственности - с другой. В силу этого предприятия "общественной экономики" преследуют в своей деятельности цели не только чисто коммерческого, но и социального характера, как: сохранение и создание новых рабочих мест, улучшение материального положения трудящихся, в том числе совершенствование системы пенсионного обеспечения, строительство и предоставление своим работникам жилья на льготных условиях и т.п. В стране имеется несколько видов предприятий "общественной экономики", в том числе страховые общества, общества по оказанию взаимной социальной помощи, кооперативы и компании трудящихся.

Новым явлением в 80-90-х годах стало распространение "кооперативов объединенного труда" (*cooperativas de trabajo*)

asociado), на конец 1990 г. их было около 13 тыс.²⁵ По отраслям экономики они распределялись следующим образом (в %): обрабатывающая промышленность - 31, сфера услуг - 24, строительство - 20, добывающая промышленность - 15, сельское хозяйство - 8.

В 1987 г. в Испании был принят Государственный закон о кооперативах и примерно в это же время - аналогичные законы в стране Басков, Каталонии, Наварре, Андалусии и Валенсии. Указанные нормативные акты определили правила создания и деятельности кооперативов, режим и форму отношений с местными органами власти, в частности закрепили право последних на осуществление контрольных функций. Испанским законодательством был разработан механизм, призванный укреплять взаимосвязи между кооперативами, развивать различные формы их объединений, углублять сотрудничество с государственными организациями.

Тенденция к росту "кооперативов объединенного труда" была положительно воспринята испанскими властями, и вскоре в отношении новой формы предпринимательства был разработан и введен в действие льготный налоговый режим. В соответствии с ним "кооперативы объединенного труда" делятся на две категории: имеющие наиболее льготный режим налогообложения, и имеющие право на льготы, предусмотренные для всех кооперативов. При этом условия, необходимые для получения режима наиболее льготного налогообложения заметно более жесткие, чем те, которые требуются для получения официального статуса "кооператив объединенного труда".

Общими для обоих видов кооперативов являются следующие льготы. Во-первых, из суммы, подлежащей налогообложению вычитаются все расходы на формирование фонда развития и образования. Также не подлежат налогообложению проценты, выплачиваемые пайщикам на вложенные ими средства, поскольку они рассматриваются как расходы кооперативов. Во-вторых, "кооперативы объединенного труда" уплачивают более низкий налог с прибыли - в размере 20%, за исключением сверхприбыли²⁶, в отношении которой действует общая норма - 35%. Кооперативы первого типа, кроме того, уплачивают налог на прибыль с 50% суммы, подлежащей налогообложению. Им предоставлена возможность выбирать способ уплаты налогов. Суть данной меры заключается в том, что кооператив может не платить налог с прибыли. В этом случае прибыль без вычета налога распределяется между членами-пайщиками, которые вносят полученные суммы в декларацию о доходах, и выплачивают причитающийся с них налог на доходы физических лиц.

²⁵ Anuario Estadístico de España. Madrid, 1992.

²⁶ Под сверхприбылью понимается доход, полученный от 1) отчуждения элементов основного капитала; 2) неуставной деятельности; 3) инвестиций или участия в деятельности кооператива частных фирм.

В середине 70-х годов в Испании возникли первые компании трудящихся - предприятия собственниками которых являются рабочие. На конец 1990 г. в стране было около 7 тыс. таких компаний. С точки зрения законодательства компании трудящихся функционируют по типу акционерных компаний с ограниченной ответственностью. Их юридический статус определили Закон о компаниях трудящихся от 25 апреля 1986 г. и Королевские декреты от 24 октября и 19 декабря того же года. Законом установлено, что компанией трудящихся может стать любая компания, если ее сотрудники владеют, по меньшей мере, 50% капитала.

В дополнение к этому имеется еще ряд отличительных черт компаний трудящихся, в том числе: их акции являются именными, и ни одно физическое лицо не может владеть более, чем 25% капитала; с прекращением трудового соглашения выбывающий работник лишается права на владение акциями; уставом компании оговаривается соотношение между сотрудниками, владеющими акциями и не владеющими ими; право распоряжаться акционерным капиталом принадлежит коллективному органу. Компании трудящихся получают заметные налоговые скидки, а на протяжении первых 5 лет деятельности - амортизационные льготы.

подавляющее большинство испанских "кооперативов объединенного труда" и компаний трудящихся, как и другие образования "общественной экономики", представляют собой мелкие и средние предприятия. Многие из них берут начало от традиционных "капиталистических" фирм, которые оказались на грани разорения и были выкуплены коллективом трудящихся ради сохранения рабочих мест. Как правило, новые владельцы "получают в наследство" обветшалые здания, изношенное оборудование и отсталую технологию. Вследствие этого предприятия данного рода имеют невысокую эффективность производства, обычно они "держатся на плаву" за счет частой смены модификаций своих товаров, расширения ассортимента и больших затрат ручного труда. При этом банки, как правило, отказывают им в кредитах, поскольку небольшие размеры и коллективная форма собственности создают в их глазах дополнительный риск.

Испанское государство традиционно оказывало поддержку сектору "общественной экономики". Еще в 1960 г. был создан Национальный фонд обеспечения занятости (Fondo Nacional de Protección al Trabajo), который вплоть до 1985 г. оставался главным источником государственного финансирования испанских кооперативов и компаний трудящихся. Ежегодно фонд устанавливал объемы выделяемых средств и их основные направления - в зависимости от экономической конъюнктуры в стране. Примечательно, что при решении вопроса о выделении займа тому или иному предприятию фонд руководствовался, в первую очередь, таким критерием, как возможность потенциального получателя предоставить

солидные гарантии под залог недвижимости. Жизнеспособность предлагаемого проекта принималась во внимание в качестве второстепенного фактора. Справедливости ради следует отметить, что в случаях неуплаты долгов фонда не требовал отчуждения заложенного имущества. Помимо кредитов фонд оказывал кооперативам и компаниям трудящихся техническую помощь и предоставлял субсидии для уплаты процентов по кредитам.

Начиная с 1985 г. формы государственной помощи предприятиям "общественной экономики" претерпели существенные изменения. Цель проведенной реформы заключалась в том, чтобы повысить эффективность выделяемой помощи, сделать механизм ее предоставления менее зарегулированным и централизованным. Во-первых, право принимать решения о выдаче кредитов перешло от министерства труда и социального обеспечения к финансовым институтам. Министерство труда заключило соглашения с Банком сельскохозяйственного кредита, Банком промышленного кредита, Испанской конфедерацией сберегательных касс, рядом кредитных кооперативов, в соответствии с которыми предоставляются кредиты кооперативам. Предварительно они изучают представленные проекты капиталовложений и решают соответствуют ли размеры затрачиваемых средств реальным потребностям. Министерство финансов компенсирует кредиторам разницу между льготной ставкой кредита и ставкой процента на открытом рынке. Такие льготы распространяются на 3/4 общего объема выделяемых кредитов.

Во-вторых, центральная администрация передала значительную часть своих функций и компетенций автономным областям (тем из них, где были приняты соответствующие законодательные акты). В 1989 г. в Наварре, Валенсии, Стране Басков, Каталонии и Андалусии кооперативы и компании трудящихся получили помощь по линии местных органов власти в размере 1650 млн песет (14 млн долл.), а по линии Министерства труда и социального обеспечения - 1100 млн песет. Особенно велика роль автономных администраций в финансировании "общественной экономики" в Наварре, Стране Басков и Валенсии, где в 1990 г. из местных бюджетов было выделено соответственно 83, 63 и 58% всех средств²⁷.

Глава третья

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ИСПАНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ В 80-90-Е ГОДЫ

1. Достижения и проблемы периода подъема

80-е годы, за исключением самого начала, стали для Испании периодом расцвета и активного экономического подъема. Тогда началось широкое распространение демократических методов управления, формирование благоприятного предпринимательского климата, реализация отвечающей современным требованиям макроэкономической и технологической стратегии государства. Присоединение к ЕС резко ускорило процесс вовлечения Испании в западноевропейское и мировое разделение труда, испанская экономика утратила последние черты авторитаризма, стала открытой и более жизнеспособной. Выбрав новый путь хозяйственного развития, страна провела глубокую перестройку национальной экономики, благодаря чему изменились ее облик и структура, были достигнуты одни из самых высоких в Западной Европе темпы роста.

Если в 70-е годы Испания, безусловно, принадлежала к наиболее слабой в экономическом отношении части Европы, то в начале 90-х годов она избавилась от многих признаков отставания. По ряду макроэкономических показателей она занимает промежуточное положение между ведущими державами

**Таблица 12. Среднегодовые темпы роста экономики Испании и ЕС
в 1983-1990 гг. (в постоянных ценах), %**

Показатель	Испания	ЕС
ВВП	3,8	2,7
ВВП на душу населения	3,5	2,5
Государственное потребление	5,7	1,8
Частное потребление	3,8	3,2
Валовые вложения в основной капитал	8,0	4,6
Экспорт товаров и услуг	11,2	6,7
Промышленное производство *	3,1	2,8

* 1985-1990 гг.

Рассчитано по: Eurostatistics. 1994. N 3. P.49; National Accounts ESA. 1970-1991, Eurostat. Luxemburg, 1993. P.61-75.

Таблица 13. Показатели экономического развития Испании в сравнении со странами ЕС в 1980-1990 гг.

Показатель	1980 г.	1990 г.	ЕС (12)=100%	
			1980 г.	1990 г.
ВВП, млрд песет	15168	50125	6,8	8,4
ВВП на душу населения, тыс. песет	406	1287	57,5 *	68,5 *
ВВП в расчете на одного занятого в экономике, тыс. песет	1298	3862	73,9 *	84,1 *
Экспорт товаров и услуг, млрд песет	2387	8555.	3,9	4,9
Экспорт товаров и услуг на душу населения, тыс песет	64	220	33,4 *	41,5 *
Валютные резервы, млрд ЭКЮ	13 **	36	9,5 **	16,5
Государственные расходы на НИОКР, млн ЭКЮ	811 ***	2148	2,3 ***	4,8

* Доля от среднего для ЕС уровня.

** 1986 г.

*** 1985 г.

Рассчитано по: National Accounts ESA 1970-1991, Eurostat. Luxemburg, 1993; Basic Statistics of the Community, Eurostat. Luxemburg за соответствующие годы.

региона и странами арьергарда. Так, в 1993 г. испанский ВВП на душу населения составил почти 10 тыс. долл, что соответствует среднестатистической величине для Европы в целом. В хозяйственном развитии Испания все больше отрывается от Греции и Португалии и все больше принимает облик средней европейской страны.

На фоне ЕС испанские позиции, конечно, выглядят менее внушительно, но и здесь произошли заметные улучшения. В 1990 г. Испания давала 8,4% совокупного ВВП ЕС, (по сравнению с 5,4% в 1970 г.). В Испании производилось 20% судов, 18 электроэнергии, 17 цемента, 15 первичного алюминия, 14 цинка, 13 пассажирских автомобилей и около 10% стали и проката¹. С 1985 по 1990 г. особенно заметно выросла доля Испании в выпуске инвестиционных товаров с 5,8 до 6,9%. За этот период ее удельный вес в производстве машин и оборудования поднялся с 6,7 до 7,8%, в том числе электротехнического - с 5,7 до 7,2%².

К началу 90-х годов распределение испанского ВВП и самодеятельного населения по важнейшим секторам экономики вплотную приблизилось к аналогичным соотношениям в

¹ Рассчитано по: National Accounts ESA. 1970-1991, Eurostat. Luxemburg, 1993. P.61; Basic Statistics of the Community, Eurostat. Luxemburg, 1992. P.173-189.

² Рассчитано по: Eurostatistics. Luxemburg, 1994. N 3. P.51-55.

ведущих странах Западной Европы. В течение десятилетия продолжался усиленный отток рабочей силы из сельского хозяйства: ее численность сократилась почти на миллион человек. В то же время значение сферы услуг, как и в других государствах неуклонно возрастало.

Отличительной чертой экономического развития Испании в 80-е годы стал существенный рост производительности труда. Выработка на одного занятого (в постоянных ценах 1985 г.) увеличилась с 1980 по 1990 г. на 24%³. В значительной мере этому способствовало повышение технического уровня многих отраслей хозяйства, широкая модернизация производственных мощностей, активное внедрение новых технологических процессов.

Наряду с этим постепенно улучшалось качество национальных трудовых ресурсов. Данная проблема, как уже отмечалось, была поставлена правительством социалистов в число важнейших и требующих неотложного решения. Целенаправленная государственная политика принесла свои плоды. В 1989/90 учебном году в университетах страны обучалось 703 тыс. студентов, из них 65 тыс. были выпускниками, это превысило аналогичные данные для 1980/81 учебного года примерно на 2/3⁴. С 1979 по 1988 г. государственные расходы на образование возросли в текущих ценах в 5 раз, а их доля в ВВП поднялась с 2,6 до 4,3% (для сравнения укажем, что в ФРГ она равнялась 4,2%, в Великобритании - 4,7%)⁵. Если в 1979 г., по классификации МОТ, к категории специалистов в Испании относились 7,5% работников, то в 1991 г. - уже

Таблица 14. Распределение валовой добавленной стоимости и занятого населения по важнейшим отраслям экономики, %

Отрасль	Валовая добавленная стоимость		Население	
	1980 г.	1990 г.	1980 г.	1991 г.
<i>Испания</i>				
Сельское хозяйство	7,1	4,8	19,2	10,7
Промышленность	38,6	36,8	36,2	33,1
Сфера услуг	54,3	58,4	44,7	56,3
<i>ЕС - 12</i>				
Сельское хозяйство	3,8	2,9	9,6	6,2
Промышленность	37,6	34,4	37,8	31,8
Сфера услуг	58,6	62,8	52,6	62,0

Источник: Basic Statistics of the Community. Luxemburg за соответствующие годы; Historical Statistics 1960-1987. P., 1989. P.36, 59.

⁴ Рассчитано по: Anuario Estadístico de España, 1992. Madrid, 1993. P.118-121.

⁵ Statistical Yearbook 1990/91, N.Y., 1993. P.136.

10,1%⁶. Только в течение 1989-1993 гг. доля лиц с высшим и средним специальным образованием (включая незаконченное) в общей численности трудоспособного населения увеличилась с 18,8 до 22,8%⁷.

Повышение производительности труда, а также квалификации рабочих и служащих позволило заметно увеличить средний уровень оплаты труда (на чем активно настаивали испанские профсоюзы). В течение десятилетия он удвоился, а разрыв между Испанией и другими западноевропейскими странами по этому показателю namного сократился (табл. 15).

Рост доходов населения отразился на других сторонах экономической жизни Испании. Важнейшим его следствием стало расширение емкости внутреннего рынка, что создало дополнительные возможности для развития национального хозяйства, особенно сферы услуг, повысило привлекательность страны с точки зрения иностранных инвесторов.

Таблица 15. Стоимость рабочей силы в Испании и других странах ЕС в 1980-1991 гг.

Страна	Средний годовой заработок одного занятого в экономике *				Часовой заработок рабочих в про- мышленности, апрель 1990 г., %
	1980 г.		1991 г.		
	ЭКЮ	%	ЭКЮ	%	
Испания	9444	100	20303	100	100
Бельгия	16488	175	27991	138	118
Дания	13110	139	24930	123	142
ФРГ	14319	152	26655	131	128
Греция	5889	62	11150	55	73
Франция	14690	156	26573	131	88 **
Ирландия	9573	101	20773	103	109
Италия	10045	106	26204	129	106
Нидерланды	17678	187	26569	131	126
Португалия	3396	36	8966	44	45
Великобритания	9868	104	20839	103	125
ЕС - 12	12066	128	24030	118	-

* Имеются в виду лица наемного труда; включая отчисления на социальное страхование.

** Октябрь 1989 г.

Рассчитано по: Eurostat National Accounts ESA 1970-1991. Luxemburg, 1993. P.81; Eurostat. Europe in Figures. Third edition. Luxemburg, 1992. P.126.

⁶ Yearbook of Labour Statistics. Geneva за соответствующие годы.

⁷ Рассчитано по: Boletín Mensual de Estadística. Madrid, 1994. N 29. P.49.

Крупные сдвиги произошли в структуре частного потребления испанцев (табл. 16). Сильно снизилась доля расходов на продовольствие (как во всех ведущих странах региона) и в меньшей степени - на мебель и предметы домашнего обихода. При этом стремительно выросла стоимость счетов, оплачиваемых в ресторанах, кафе и гостиницах (на их долю приходилось 70% объема "прочих" расходов). Увеличились также затраты на приобретение и эксплуатацию транспортных средств - соответственно до 5 и 8% всех расходов.

В 80-е годы повышалась степень социальной защиты испанских граждан. В течение 1980-1991 гг. социальные выплаты в расчете на душу населения ежегодно увеличивались в среднем на 4,3%, тогда как в ведущих странах Сообщества этот прирост колебался в пределах от 1 до 3%⁸. Тем не менее, в Испании уровень развития системы социального обеспечения в целом заметно ниже, чем в других западноевропейских государствах (табл. 17).

Основным источником финансирования социальных программ являются отчисления предприятий, однако их доля в общем объеме расходов постепенно снижается - с 64% в 1980 г. до 53% в 1991 г. Инвестиции из госбюджета напротив увеличиваются - соответственно с 11 до 29%⁹. Оставшуюся часть формируют взносы самих работников.

Таблица 16. Частное потребление в Испании в 1973-1990 гг., %

Статья расходов	1973 г.	1980 г.	1990 г.
Пищевые и пищевкусовые товары	35,8	28,0	21,8
Одежда и обувь	10,9	8,1	8,9
Оплата жилья и коммунальных услуг	13,1	16,5	12,5
Мебель, предметы домашнего обихода	8,7	7,8	6,6
Медицинское обслуживание	5,3	3,9	3,9
Транспортные расходы, включая расходы на покупку и эксплуатацию транспортных средств	10,4	13,5	15,3
Спорт, развлечения, культура и образование	6,7	6,8	6,5
Прочие	9,1	15,4	24,4
Итого	100	100	100

Рассчитано по: Anuario Estadístico de España. Madrid за соответствующие годы.

⁸ Social Protection in Europe. Luxemburg, 1994. P.43.
⁹ Ibid. P.50.

**Таблица 17. Социальное обеспечение в Испании
и странах ЕС в 1991 г.**

Вид выплат	Испания	ЕС-12
Расходы на социальное обеспечение		
доля в ВВП, %	21,4	26,0
на душу населения, ЭКЮ *	2400	4000
Средний размер пенсии по старости, % **	47,3	61,5
Средний размер пособия по безработице, % **	58,3	42,5
Средний размер пособия на несовершеннолетних детей, % **	0,4	6,5
Средний размер пособия по временной нетрудоспособности		
доля в чистом заработке, %	60	69
Размер пособия женщинам в связи с рождением ребенка		
доля в заработке, %	75	96

* По паритетам покупательной способности валют.

** Доля в среднестатистическом ВВП на душу населения.

Источник: Social protection in Europe, Luxemburg, 1994. P.41-59.

Специфика современного экономического положения Испании оказывает существенное влияние на структуру социальных расходов. Так, ведущие страны ЕС все больше средств выделяют на пенсионное обеспечение (в частности из-за неблагоприятной демографической тенденции), а также на оказание различной помощи семьям, имеющим детей, но в Испании последнее направление получает очень скромное финансирование. Чисто символическими являются пособия на несовершеннолетних детей и одиноким родителям - от 2 до 5% объема зарплаты за вычетом налогов. По этим показателям страна занимает последнее место в Европейском союзе.

В то же время 18% бюджета социальных программ "съедают" расходы, связанные с безработицей¹⁰. Обращает на себя внимание и тот факт, что почти 85% указанных средств приходится на пассивные меры регулирования рынка труда (в других странах ЕС от 45 до 75%), а именно - субсидии по безработице. Активным средствам управления занятости, в частности, профессиональному обучению и трудоустройству молодежи отводится очень ограниченное место, только на проекты по созданию новых рабочих мест ассигнуются достаточные по европейским меркам средства.

Проблема безработицы остается, начиная с середины 70-х годов, исключительно болезненной, если не самой тяжелой в

¹⁰ Social Protection in Europe. Luxemburg, 1994. P.60-61.

экономической жизни Испании. Из-за нее общество потеряло в 1993 г. 7% ВВП: 21 млрд ЭКЮ израсходовали на пособия и меры стимулирования занятости и еще примерно 15-17 млрд ЭКЮ составили недополученные казной налоги и отчисления в социальные фонды. В течение 1983-1989 гг. в Испании было принято семь основополагающих законодательных актов, направленных на стимулирование занятости, была разработана и введена система льгот и налоговых скидок, призванных заинтересовать работодателей в расширении рабочих мест. Например, нанимая безработного, предприятие освобождается на период его практического или профессионального обучения от уплаты налога в фонды социального страхования на 75-100%; мелким акционерным компаниям закрытого типа предоставляются в качестве мер содействия занятости субсидии для обучения персонала, получения технической помощи, а также льготные условия кредитования.

С 1984 по 1991 г. в Испании было создано более 2 млн рабочих мест, численность занятых возросла с 11 млн до 13 млн человек, т.е. на 18,8% (по сравнению с 7,7% в среднем по ЕС)¹¹. В 1990 г. уровень безработицы в стране достиг низшей за предыдущие 9 лет отметки - 16,1%, однако с наступлением кризиса ситуация снова обострилась, только за 1993 г. численность лиц, не имеющих работы, увеличилась на 345 тыс. - до 2770 тыс. человек¹².

Существует несколько разных по характеру причин столь неблагоприятного положения. В середине 70-х годов катализатором растущей безработицы явилось то, что многие испанцы, трудившиеся ранее за границей, вынуждены были из-за кризиса вернуться на родину. Экономический спад и структурная перестройка хозяйства в самой Испании привели к свертыванию многих трудоемких производств: в сталелитейной, судостроительной, угольной промышленности и т.п. Уже в период подъема вследствие увеличения производительности труда в целом по стране создание новых рабочих мест отставало от темпов экономического роста. Еще один аспект проблемы - структурная безработица, в частности, недостаточный уровень квалификации рабочей силы, качественный дисбаланс между спросом и предложением на рынке труда. Достаточно сказать, что в 1993 г. 42,4% самодеятельного населения не имело среднего образования, в том числе 9,1% - начального¹³.

Кроме того, в Испании, в отличие от большинства западноевропейских стран, действуют два достаточно мощных фактора социально-демографического содержания. Во-первых, это повышенная доля молодых людей в возрастной

¹¹ National Accounts ESA. 1970-1991, Eurostat. Luxemburg, 1993.

¹² Eurostatistics. 1994. N 6. P.47.

¹³ Boletín Mensual de Estadística. Madrid, 1994. N 29. P.49.

структуре общества: 25% населения составляют лица от 10 до 25 лет (во Франции - 22%, ФРГ - 18%).

Во-вторых, примерно с середины 70-х годов стал проявляться савиг во взглядах общества на социальные функции женщины, сместились приоритеты испанской семьи. Ее традиционный, отчасти архаичный, уклад постепенно уступает место более современному, который характерен для высокоразвитых государств Западной Европы. В том числе это результат резкого сокращения сельского населения и активной миграции из деревень в города. Если на селе женщина безусловно посвящала себя дому и детям, то новоявленные горожанки, как и коренные, отказываются следовать этим стереотипам. С 1970 по 1990 г. среднее число детей в расчете на одну испанку упало в два раза - с 2,84 до 1,36. При этом неуклонно росло число женщин, главным образом молодых, стремившихся иметь собственный заработок. В 1992 г. коэффициент активности среди женщин в возрасте от 16 до 65 лет равнялся 43% (во Франции и ФРГ - около 58%) по сравнению с 27% в 1981 г. За это время число женщин на рынке труда увеличилось на 3,3 млн, а мужчин - 150 тыс. человек¹⁴. Есть все основания полагать, что эта тенденция будет интенсивно развиваться и в будущем.

Еще одна хроническая национальная проблема - инфляция. По этому показателю в ЕС страна опережает лишь Грецию и Португалию (табл.18). Вместе с тем нельзя не отме-

Таблица 18. Темпы роста цен в Испании и ЕС, %

Год	Цены на потребительские товары		Цены на товары промышленного назначения *	
	Испания	ЕС	Испания	ЕС
1986	8,8	3,5	0,9	-
1987	5,2	3,2	0,9	-
1988	4,8	3,6	2,9	-
1989	6,8	5,1	4,2	-
1990	6,7	5,7	2,1	-
1991	6,0	5,0	1,6	2,8
1992	5,9	4,2	1,2	0,8
1993	4,6	3,4	2,3	1,2
1986-1993	6,1	4,2	2,0	1,8

* Исключая строительство.

Рассчитано по: Industrial trends. Luxemburg, 1993. N 1. P.19; 1994. N 4/5/6. P.19; International Financial Statistics Yearbook. Wash., 1993. P.648-649; Eurostatistics. Luxemburg за соответствующие годы.

¹⁴ Zaldívar C.A., Castelles M. Op.cit. P.264. Yearbook of Labour Statistics. Geneva, 1993. P.34.

тить, что во второй половине 80-х годов рост потребительских цен заметно снизился. Для сравнения укажем, что в 1973-1984 гг. он колебался в пределах от 11,6 до 24,5% в год.

В целях сдерживания количества денежной массы в обращении правительство пыталось находить компромиссные решения с профсоюзами по поводу роста зарплаты. Кроме того, неоднократно вводились кредитные ограничения административного характера. Так, во втором полугодии 1989 г. банкам был установлен максимальный объем кредитов выдаваемых предприятиям и частным лицам в размере 13% от собственных средств (накануне он равнялся 22,5%), на протяжении 1990 г. этот потолок был снижен до 10%. В отношении кредитов, получаемых из-за границы действовало правило об обязательном беспроцентном депонировании 30% контрактной суммы в испанском банке.

Еще одна болевая точка испанской экономики - несбалансированность государственного бюджета. Дефицит, начавший расти в середине 70-х годов, в 1984 г. достиг угрожающих размеров - 8,4% национального ВВП, по сравнению с 1-3% большинстве стран ЕС. Правда в 1990 г. его удалось сократить до 3,7%, но ненадолго - начавшийся кризис обратил тенденцию вспять. Для покрытия своих расходов правительство методично повышало налоги: в течение 80-х годов они выросли почти на 40%.

Одновременно увеличивался государственный долг, главным образом внутренний (табл.19). Значительные средства уходили на его размещение и обслуживание. В 1990 г. по долгу государственной задолженности в ВВП Испания опережала Францию и ФРГ (соответственно на 9 и 13 процентных пунктов). Справедливости ради надо отметить, что названный показатель далеко не исключение для Западной Европы.

Таблица 19. Дефицит государственного бюджета и государственный долг Испании

Год	Дефицит госбюджета		Государственный долг	
	млрд песет	доля в ВВП, %	млрд песет	доля в ВВП, %
1975	108	1,8	729	12,1
1980	635	4,2	3075	20,2
1985	1963	6,9	10967	38,9
1987	1406	3,9	14914	41,3
1990	1866	3,7	18155 *	37,2

* Данные за IV квартал.

Примечание: данные включают операции центрального правительства и фондов социального обеспечения.

Рассчитано по: International Financial Statistics Yearbook. Wash., 1993. P.6
International Financial Statistics. 1994. Febr. P.496.

Важным явлением в постфранкистском развитии Испании стало предоставление регионам статуса автономий. В 1979-1983 гг. право на самоуправление официально получили 17 автономных областей страны. В политическом плане процесс самоопределения шел довольно энергично. За 1981-1991 гг. региональные правительства приняли 1579 законодательных актов, тогда как центральное - 528¹⁵.

В экономической сфере автономии также приобрели много новых полномочий, в том числе принадлежавших ранее центральным властям. Теперь широкий круг хозяйственных вопросов, решается местными администрациями. Что же касается региональных экономических диспропорций, то они все еще велики. Как и в 70-е годы, в беднейшей автономной области ВВП на душу населения вдвое меньше, чем в самой преуспевающей. По-прежнему 45% испанцев живут в регионах, где названный показатель ниже среднего по стране¹⁶. Серьезную проблему представляют большая разница в уровнях жизни в городах, с одной стороны, и в мелких населенных пунктах и сельской местности - с другой; плохая связь с периферией из-за неразвитой инфраструктуры и недостатка дорог. Обширные аграрные территории вследствие миграции страдают от исключительной разреженности населения, а также от скрытой безработицы.

Вместе с тем следует обратить внимание на важный положительный сдвиг. Он заключается в том, что в течение 80-х годов наиболее слабые области значительно подтянулись в своем хозяйственном развитии. Если условно разделить все автономии на три группы, среднюю из которых составят районы с объемом ВВП на душу населения от 90 до 110% общенационального, то легко заметить численное уменьшение отставшей части (табл. 20). В эту группу входят четыре региона, для которых характерны повышенная доля занятости в сельском хозяйстве (как правило, мелкотоварном и низкорентабельном), а также недостаточный уровень образования и квалификации рабочей силы. Тем не менее все они смогли за указанное десятилетие улучшить свои позиции.

В противоположность этому в ряде благополучных районов темпы экономического роста были ниже, чем в среднем по стране. В индустриальных центрах (Мадриде, Стране Басков и Каталонии) это было связано со структурной перестройкой промышленности. Благодаря ей и крупным вложениям в НИОКР в данных областях имеются широкие возможности для активного развития в будущем. А вот перспективы Астурии и Кантабрии выглядят малообнадешивающе. Кризис сталелитейной, горнодобывающей, судостроительной

¹⁵ Ibid. P.331-332.

¹⁶ Рассчитано по: Boletín Económico. Madrid, 1993. N 2371. P.1551; Portrait of the regions. Luxemburg, 1993. Vol. 3. P.49-49.

Таблица 20. Показатели экономического развития автономных областей Испании в 1975-1990 гг.

Автономная область	ВВП на душу населения, Испания =100		Занятое население, % 1990 г.		
	1975 г.	1990 г.	сельское хозяйство	промышленность	услуги
Балеарские Острова	118	135	4	28	68
Наварра	112	126	9	42	50
Мадрид	132	122	1	30	69
Страна Басков	136	122	4	42	55
Каталония	129	122	3	44	53
Ла-Риоха	102	114	14	40	46
Арагон	101	109	13	35	52
Валенсия	102	101	9	37	54
Астурия	105	97	16	34	50
Кантабрия	103	95	16	32	53
Канарские Острова	78	101	8	22	70
Мурсия	85	95	16	32	53
Кастилия-Леон	85	92	19	30	50
Кастилия-Ла-Манча	77	84	18	36	46
Андалусия	73	77	15	28	57
Галисия	73	77	32	25	43
Эстремадура	58	64	25	24	51

Рассчитано по: Boletín Económico. Madrid, 1993. N 2371. P.1551; Portrait of the region Luxemburg, 1993. Vol. 3. P.49-149; Zaldívar C.A. Castells M. Op.cit. P.305.

отраслей при слабой диверсификации промышленности, также низкоэффективное животноводство, не выдерживающее конкуренции внутри ЕС, сильно ограничивают возможности этих регионов.

Экономическому сближению испанских регионов способствовали также сдвиги в отраслевой структуре хозяйства занятого населения. Во всех без исключения автономных областях значение аграрного сектора как источника формирования ВВП и особенно, рабочих мест постоянно снижалась, тогда как роль сферы услуг неизменно росла. Причем наиболее энергично эта тенденция развивалась именно в отсталых сельскохозяйственных провинциях. В результате степень однородности регионов по данному признаку увеличилась.

Заметные сдвиги происходили в сфере внешних расчетов Испании, большая часть из них явилась следствием вступ

ления страны в Европейское сообщество. В первой половине десятилетия соотношение между испанским экспортом и импортом постоянно улучшалось: если в 1980 г. оно составляло около 60%, то накануне присоединения к ЕС достигло почти 85% (табл.21). В дальнейшем быстрое расширение импорта стало причиной усилившейся разбалансированности внешнеторговых потоков. Только в 1991-1992 гг. Испании удалось выравнивать темпы роста экспорта и импорта, а в 1993 г. - после трех девальваций песеты - резко увеличить объем зарубежных поставок.

Испания традиционно имеет положительное сальдо в торговле по "невидимым" статьям. Однако его значение для экономики в целом и как инструмента финансирования внешнеторгового дефицита постепенно снижается. Рост доходов в долгосрочном плане сдерживается трудностями в туристской индустрии страны, а также значительным уменьшением переводов эмигрантов, что лишь частично компенсируется поступлениями из фондов ЕС (2,6 млрд ЭКЮ в 1993 г.). Существует вероятность, что в ближайшие годы Испания может превратиться в нетто-плательщика по статье "переводы частных лиц". В то же время расходы Испании увеличиваются, главным образом из-за выплаты процентов на размещенные в стране иностранные капиталы - предоставленные кредиты и инвестиции, которые поглощают около 40% всех платежей.

Таблица 21. Платежный баланс Испании в 1985-1992 гг., млн ЭКЮ

Показатель	1985 г.	1987 г.	1990 г.	1992 г.
Экспорт, фоб	30675	31527	46175	53032
Импорт, сиф	36257	40261	66319	74862
Коэффициент покрытия импорта экспортом, %	84,6	78,3	69,6	70,8
Сальдо баланса внешней торговли фоб/фоб	-5560	-11187	-19502	-23928
Сальдо баланса "невидимой" торговли	9067	11096	9980	9586
Сальдо баланса по текущим операциям	3508	-90	-9522	-14342
доля в ВВП, %	1,7	0,0	-2,4	-3,2
Сальдо баланса движения капиталов	-1669	-8041	9874	16790
Сальдо платежного баланса	1838	7951	352	2448

Источники: Eurostatistics. Luxemburg, 1990. N1. P.65, 95-96; 1994. N 6. P.75-76, 121-122; Boletín Mensual de Estadística. Madrid, 1994. N 29. P.121.

**Таблица 22. Ввоз и вывоз Испанией прямых капиталовложений
(доля в ВВП) в 1981-1993 гг., %**

Вид капиталовложений	1981 г.	1985 г.	1990 г.	1993 г.
Инвестиции в Испанию	0,92	1,17	2,52	1,67
Испанские инвестиции за рубежом	0,15	0,15	0,65	0,72

Источники: Boletín Económico. Madrid, 1993. N 2361. P.667-669; N 2380. P.2269; Boletín Mensual de Estadística. Madrid, 1991. N 696-697. P.10-11; País. 1994. 29 mayo. P.54; 5 mayo. P.45.

Со второй половины 80-х годов значительно активизировалось участие Испании в международном движении капиталов, в том числе прямых инвестиций (табл.21). Для страны характерен один из наиболее высоких в Западной Европе уровень проникновения зарубежных ТНК в национальную экономику. Причем, если в начале десятилетия почти 1/3 размещавшихся средств была американского происхождения, то в 1993 г. доля США упала до 1,7%, тогда как 84% ассигнований поступили из стран ЕС¹⁷. Членство в ЕС способствовало росту испанских капиталовложений за границей. В 1993 г. стоимость прямых инвестиций составила 443 млрд песет (3,5 млрд долл.), в том числе (в %): 57 в государства ЕС, 13 - страны "налоговые гавани" и 20 - в Африку, Азию и Латинскую Америку¹⁸.

Улучшение экономической ситуации в Испании, ее вступление в ЕС и с 1989 г. - в Европейскую валютную систему явились факторами укрепления во второй половине 80-х годов позиций национальной валюты (табл.23). Хотя в 1984-1987 гг. курс песеты к ЭКЮ снизился на 12%, в последующие два года он заметно вырос и продержался на этом уровне до середины 1992 г. В это время песета считалась одной из самых сильных валют в корзине ЕВС. По отношению к американскому доллару, стоимость которого на европейских рынках падала, песета в течение 1985-1990 гг. подорожала на 2/3. Вместе с тем по мнению специалистов, курс испанской валюты в конце прошлого десятилетия был искусственно завышен - этому способствовал массовый приток иностранных капиталов и интервенции Банка Испании.

Таблица 23. Обменный курс песеты в 1983-1994 гг., песет

Валюта	1983 г.	1985 г.	1987 г.	1990 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.
1 ЭКЮ	127,5	129,2	142,2	129,3	132,5	149,1	158,8 *
1 ам. долл.	143,5	170,0	123,4	102,0	102,4	127,3	129,5 **

* Данные за август. ** Данные за июль

Источник: Eurostatistics. Luxemburg за соответствующие годы.

¹⁷ Información Comercial Española. Madrid, 1991. N 696-697. P.54; País. 1994. 5 mar. P.45.

¹⁸ País. 1994. 29 mayo. P.54.

2. Структурные сдвиги в отраслях производства

2.1. Промышленность

После депрессии второй половины 70-х годов устойчивый промышленный подъем возобновился в Испании в 1983 г. В течение семи лет (до 1990 г.) общий индекс промышленного производства неуклонно повышался, затем застыл на месте, и в 1991 г. начался очередной спад. С 1982 по 1990 г. объем выпускаемой испанской индустрией продукции вырос в постоянных ценах на 22,7%, добавленной стоимости - 29,1% при том, что численность занятых сократилась с 2386 тыс. до 2220 тыс. человек, а количество отработанных часов с 4241 млн до 3829 млн¹⁹.

В условиях благоприятной экономической конъюнктуры промышленное производство ежегодно увеличивалось в среднем на 2,6% (табл.24), а в 1987 и 1989 гг. - на 4,6%²⁰. Главной движущей силой индустриального развития страны выступал машинотехнический комплекс, в первую очередь, автомобилестроение. Среди других отраслей, имеющих существенный вес в испанском хозяйстве, высокие динамические показатели демонстрировали электроэнергетика, а также целлюлозно-бумажная и полиграфическая промышленность. При этом доля добывающей промышленности в структуре национальной индустрии постоянно снижалась (табл. 25).

В 1990 г. Испания давала 8,3 % промышленного производства стран-членов ЕС. Однако наиболее сильные позиции она имела в отраслях со средним и слабым спросом. Так, ее удельный вес в выработке металлов доходил до 12,5%, пищевых и пищевкусовых товаров, швейных изделий - 11%, обуви и текстиля - 9%²¹. По данным статистики ООН, доля машин и оборудования в добавленной стоимости обрабатывающей промышленности Испании выросла в 1977-1989 гг. с 19,2 до 25,3%, что, тем не менее, ниже, чем в других западноевропейских странах - во Франции и Италии она, например, составляла около 31%.

На протяжении 80-х годов характерной чертой промышленности Испании было некоторое уменьшение размеров предприятий, что, кстати, происходило во многих других государствах региона. Если в 1981 г. на одном предприятии были в среднем заняты 14 человек, то в 1990 г. - 13 человек, особенно резко данный показатель упал в судостроении - соответственно с 444 до 46 человек, в электротехнической промышленности он сократился с 48 до 36 человек. Как и раньше, испанские предприятия остаются одними из самых мелких в

¹⁹ Anuario Estadístico de España 1992. Madrid, 1993. P.216-250.

²⁰ Ibid. P.216.

²¹ Рассчитано по: Eurostatistics. Luxemburg, 1994. N 4. P.49-58.

**Таблица 24. Среднегодовые темпы роста производства
в промышленности Испании в 1982-1993 гг., %**

Отрасль	1982-1990 гг.	1990-1993 гг.
Промышленность, всего	2,6	-2,8
Энергетика	2,4	-0,5
добыча твердого топлива	-1,1	-3,8
добыча нефти	-7,9	3,2
нефтепереработка	3,3	0,4
добыча радиоактивного сырья	1,2	-5,3
производство электро- энергии и газа	3,5	0,2
Добыча и переработка неэнерге- тического сырья, химическая промышленность	1,4	-2,2
добыча и переработка металлургического сырья	-5,8	-11,8
производство металлов	0,6	-2,0
химическая промышленность	2,1	-0,6
Машиностроение и металлообработка	5,0	-5,2
металлические изделия (кроме машин)	3,0	-6,0
механическое оборудование	2,3	-7,4
электротехническое оборудование	4,4	-3,9
электронное оборудование *	8,2	1,1
автомобилестроение	9,0	-6,1
судостроение	-4,2	-16,8
изделия точной механики и оптики	7,7	-2,6
Другие отрасли обрабатывающей промышленности	1,9	-2,2
пищевая и пищевкусовая	3,1	-0,1
текстильная	1,3	-7,2
кожевенная	0,6	-7,3
обувная и швейная	-1,9	-8,7
мебельная и дерево- обрабатывающая	1,1	-6,1
целлюлозно-бумажная и полиграфическая	3,5	1,3
резинотехническая и производство пластмасс	2,5	-1,9

* Кроме ЭВМ

Рассчитано по: Anuario Estadístico de España 1992. Madrid, 1993. P.216; Boletín Mensual de Estadística. Madrid, 1994. N 29. P.223-224.

**Таблица 25. Некоторые показатели развития
испанской промышленности в 1981-1990 гг.**

Отрасль	Валовая продукция, %		Число занятых 1990 г.		Производительность труда *	
	1981 г.	1990 г.	всего тыс. че- ловек	на одном предприя- тии, чело- век	1990 г. песет	отноше- ние 1990 г. к 1981 г., %
Промышленность, всего	100,0	100,0	2220	13	2817	287
В том числе:						
Энергетика	18,1	14,2	145	10	8625	375
нефтепереработка	8,7	3,1	7	723	10959	202
производство и распределение электроэнергии и газа	7,3	9,0	58	83	13921	488
Добыча и переработка неэнергетического сырья, химическая промышленность	21,0	19,4	359	24	3481	297
производство металлов	6,4	4,6	62	184	3563	283
переработка неме- таллургического сырья	5,5	4,9	136	16	2754	278
химическая про- мышленность	8,3	9,0	125	51	4253	298
Машиностроение и металлообработка	23,0	28,0	677	18	2547	275
металлические изделия (кроме машин)	7,0	6,6	240	9	1910	231
механическое оборудование	3,4	3,6	105	18	2288	245
электротехниче- ское оборудование	3,0	3,0	78	36	2703	265
автомобиле- строение	5,7	10,1	147	145	3227	316
судостроение	1,4	0,9	33	46	2152	278
Другие отрасли обрабатывающей промышленности	37,9	38,4	1039	11	2079	264
пищевая и пище- вкусовая	19,0	19,1	362	9	2474	259
текстильная	3,8	2,6	100	25	1753	249
обувная и швей- ная	3,2	3,0	141	16	1370	232
мебельная и дере- вообрабатывающая	3,3	3,3	163	6	1295	243
целлюлозно-бумажная и полиграфическая	4,1	5,6	131	17	2873	297
резинотехническая и производство пластмасс	2,9	3,4	99	25	2288	252

* Добавленная стоимость, произведенная за 1 рабочий час.

Рассчитано по: Anuario Estadístico de España 1992. Madrid, 1993. P.220-254.

Европе. Не оправдались прогнозы о том, что вступление в ЕС, усилив конкуренцию на внутреннем рынке, будет стимулировать укрупнение производственных единиц. Этому противодействовали, с одной стороны, модернизация промышленности и рост производительности труда, а с другой - улучшение предпринимательского климата. Так, только за 1992 г. в стране было зарегистрировано 13 тыс. новых промышленных предприятий²².

В настоящее время взгляд на данную проблему в Испании, как и во всех развитых странах постепенно меняется. Если в 60 - 70-е годы индустриальное развитие определялось отраслями, выпускавшими массовую однотипную продукцию, то сейчас оно все сильнее зависит от качества, технологической новизны и ассортимента изделий, тогда как ценовая конкуренция уходит на второй план. На этом фоне ряд некогда важных преимуществ крупных производств исчерпывается.

В свете новых тенденций структура испанской промышленности, основанная на мелких предприятиях, уже не выглядит безнадежно отсталой. В определенной степени шансы Испании на экономический успех даже увеличиваются. Например, высокое качество и конкурентоспособность испанской обуви специалисты связывают с тем, что она изготавливается небольшими, часто семейными мастерскими, где отсутствует серийное производство, а многие операции выполняются вручную. Однако значение этого фактора не стоит переоценивать. Очевидно, что возможности мелких предприятий по внедрению новых технологий и высокопроизводительного оборудования очень невелики. Это подтверждают результаты выборочных исследований: в 1992 г. около 40% промышленных роботов и 60% гибких производственных систем эксплуатировались на предприятиях с численностью занятых более 250 человек²³.

Интересно, что несмотря на сохранение и развитие мелкого и среднего предпринимательства, тенденция к концентрации в Испании все-таки проявилась. В 80-е годы во многих отраслях возникли производственные группы, образованные из юридически независимых компаний или предприятий. Вот несколько таких примеров. В 1989 г. под эгидой министерства промышленности и энергетики была завершена организационная перестройка испанской промышленности по производству крупных бытовых приборов. В итоге число производителей сократилось по сравнению с 1980 г. с 41 до 18, а ведущих - с 16 до 10²⁴. Тем компаниям, которые добровольно шли на уменьшение производственных мощностей и численности занятых

²² Boletín Mensual de Estadística. Madrid, 1993. N 24. P.191.

²³ Martínez Sánchez A. La adopción de robots y sistemas de fabricación flexible en España // Boletín Económico. Madrid, 1993. N 2369. P.1347.

²⁴ БИКИ. 1990. N 22. 22 февр. С.5.

правительство предоставляло специальные субсидии. В 1984-1985 гг. наиболее жизнеспособные предприятия были объединены в три крупные группы "Грувеса", БСР и "Электролюкс холдинг", которые совместно стали контролировать более 90% выпуска бытовых приборов в стране. Названные меры позволили закрыть малорентабельные предприятия, повысить специализацию оставшихся, обеспечить внутри новых групп получение полной номенклатуры выпускаемых изделий, осуществить инвестиции в новые проекты. Отрасль, имевшая в 1981 г. почти 10 млрд песет убытков, получила в 1987 - 1988 гг. суммарную прибыль в 6,5 млрд песет.

В электронной промышленности в 1988 - 1989 гг. ИНИ совместно с компанией "Телефоника" приступили к формированию групп производителей, чтобы более эффективно использовать имеющиеся ресурсы и наладить тесную координацию научно-технических и производственных усилий предприятий. Группу производителей оборудования связи возглавила компания "Ампер", в которую также вошли фирмы "Инисель", "Маркони" и "Песа электроника", группу производителей программного обеспечения первоначально образовали компании "Эрна" и "Энтель". Было объявлено, что доступ в указанные группы открыт для любых государственных и частных предприятий.

В начале 1994 г. шесть сталеплавильных предприятий Страны Басков представили местному правительству проект, согласно которому они намерены объединиться в группу под общим названием "Сан Блас". Предполагается, что в дальнейшем она будет преобразована в компанию в форме акционерного общества трудящихся. 13 других сталеплавильных предприятий автономной области разрабатывают планы образования еще трех отраслевых группировок.

Главным проводником индустриальной политики испанского государства является министерство промышленности (в разные годы оно называлось министерство промышленности и энергетики, а также министерство промышленности, торговли и туризма). Оно разрабатывает среднесрочные программы развития отрасли в целом, а также ее отдельных секторов, в частности, энергетики, судостроения, черной металлургии, горнодобывающей промышленности. Министерству придано несколько специализированных организаций: Институт средних и малых предприятий промышленности, Школа организации промышленности, Испанский технологический институт геологии и горного дела, Институт диверсификации источников энергии и энергосберегающих технологий, Центр технологического развития промышленности.

С 1990 г. министерством осуществляется Национальный план промышленного качества. В ходе его первого четырехлетнего этапа были созданы Испанская ассоциация стандартизации и сертификации, Испанская сеть испытательных

лабораторий, Система промышленной метрологии, Ассоциация учреждений по проверке и контролю за соблюдением технических норм. Второй этап плана рассчитан на 1994 - 1997 гг., на его реализацию выделено 12 млрд песет, в том числе 2,4 млрд на 1994 г. и 2,9 млрд песет - на 1995 г.²⁵ Как и раньше, из средств плана будут выделяться субсидии частным и государственным промышленным предприятиям, коммерческим и финансовым организациям, связанным с промышленностью, на проведение работ по оценке качества промышленных изделий и внедрению систем контроля. Около 2 млрд песет намечено израсходовать на создание новых лабораторий и отделов по управлению качеством промышленных изделий в различных городах страны, подготовку персонала указанных служб и информационные мероприятия. Еще 1,2 млрд песет направляются на осуществление контроля за качеством товаров на внутреннем рынке.

Общие проблемы и тенденции испанской промышленности по-разному проявляются в ее отдельных отраслях. Их положение далеко не одинаково, равно как и переживаемые трудности, возможности развития и перспективы.

Энергетика. В настоящее время уровень самообеспеченности Испании энергоносителями не превышает 30%, при этом энергоемкость единицы испанского ВВП, слегка снизившаяся во второй половине 80-х годов, в 1991 г. снова поднялась до уровня 1985 г. Значительные сложности в энергоснабжении страны связаны с тем, что она не обладает сколько-нибудь существенными месторождениями нефти и газа. В то же время на ее территории имеются крупные залежи урана, бурого и каменного угля, лигнита и антрацита. Примерно 1/3 всего угля добывается в Испании государственной компанией "Уноса" в автономной области Астурия, где его себестоимость значительно выше, чем в других угледобывающих бассейнах страны. В целом же в 1992 г. выработка каменного угля за 1 человеко-час подземных работ составила в Испании 328 кг, по сравнению с 703 кг в среднем по ЕС²⁶.

В 1991 г. правительство обнародовало новый Национальный энергетический план на 1991 - 2000 гг. В нем предусматривается сохранение моратория на строительство четырех АЭС, сооружение которых заморожено с 1982 г. Сейчас в стране действуют восемь АЭС, вырабатывающих 35% всей электроэнергии, к 2000 г. этот показатель должен сократиться до 23%. В плане предполагается активное внедрение мер по экономии топлива и электроэнергии, ужесточение норм в отношении охраны окружающей среды, а также дальнейшая диверсификация источников национального энергоснабжения. В 1983 г. доля природного газа в структуре первичного потребления составила 6,6% к концу века ее намечено повы-

²⁵ Expansión. Madrid, 1994. N 113. P.59-60.

²⁶ Panorama of EU industry. Luxemburg, 1994. P.1-10.

сильно до 12 % (в среднем по ЕС она равна 18,5%). Этому будет способствовать рост поставок газа из Норвегии, а также из Алжира - через транссредиземноморский газопровод, который войдет в эксплуатацию в 1996 г., кроме того, увеличится импорт сжиженного природного газа из Алжира и Ливии. В настоящее время газ наиболее широко используется в промышленных центрах Каталонии, Страны Басков и Мадриде, что потребовало значительных вложений в инфраструктуру, в частности, для сооружения новых линий газопроводов и установок по регазификации.

Металлургическая промышленность. В Испании, как и в других западноевропейских странах, черная металлургия пребывает в состоянии затяжной депрессии. С 1982 по 1991 г. добыча железной руды упала в 2 раза, на 18% сократилась выплавка специальных сталей, на 6% - чугуна. Выработка большинства видов стали, за исключением белой жести, осталась на уровне начала 80-х годов. За указанный период в Испании закрылись 10 из 15 предприятий по добыче железнорудного сырья и 120 по производству стали, чугуна, труб и проката; только со сталелитейных заводов были уволены 38 тыс. рабочих²⁷.

Вступление Испании в ЕС оказало негативное влияние на отрасль. Во-первых, правительство лишилось возможности предоставлять государственную помощь производителям без согласия органов Европейского союза, во-вторых, резко увеличился импорт, особенно горячекатаного листового проката, и соответственно конкуренция на внутреннем рынке.

В цветной металлургии напротив членство в ЕС привнесло некоторое оживление. Среди государств группировки Испания является ведущим продуцентом меди, ниобия, тантала, свинца, ртути, золота, серебра, ей принадлежит видное место в производстве цинка, олова, марганца и вольфрама. Значительная часть вырабатываемых концентратов и металлов направляется на экспорт, главным образом в Западную Европу. С 1982 по 1991 г. производство цинка выросло в стране на 60%, электролитной меди - 20, медных полуфабрикатов - 30, катаных алюминиевых заготовок - 72%²⁸. Резкое падение внутреннего производства медного концентрата было компенсировано его импортом в основном из Марокко, Папуа-Новой Гвинеи и Мексики. При этом Испания остается крупным нетто-экспортером рафинированной меди.

Химическая промышленность Испании развивалась в 80-е годы относительно невысокими по западноевропейским меркам темпами. За 1985 - 1991 гг. продукция отрасли увеличилась на 9,5%, а в среднем по ЕС - на 16,8%²⁹. Общая динамика

²⁷ Anuario Estadístico de España 1992. Madrid, 1993. P.216, 220-225.

²⁸ Ibid. P.219.

²⁹ Eurostatistics. Luxemburg, 1994. N 4. P.54.

данного сектора складывалась из двух разнонаправленных тенденций.

С одной стороны, выработка ряда химических продуктов сокращалась, например, в 1990 г. объем производства серной кислоты составлял 53% от уровня 1982 г. Производство вискозного волокна снизилось за это время на 50%, синтетических волокон - на 10%. За указанный период доля минеральных удобрений и других химических товаров для сельского хозяйства в структуре валовой продукции испанской химической промышленности уменьшилась с 11,5 до 6,1%³⁰.

С другой стороны, в производстве химических продуктов промышленного назначения и фармацевтических препаратов с середины 80-х годов наблюдался устойчивый подъем. Если в 1984 г. доля этих продуктов в ВВП отрасли равнялась соответственно 17,4 и 16,2%, то в 1990 - 20,4 и 22,1%. В течение 1981 - 1990 гг. в данных подотраслях было создано по 100 новых рабочих мест. Одновременно расширялись масштабы производственных единиц. Так, в фармацевтической промышленности средняя численность занятых на одном предприятии увеличилась с 87 до 107 человек³¹. Особо отметим, что в 90-е годы Испания стала одним из ведущих западноевропейских продуцентов фармацевтических специалитетов и лекарственного сырья. Испанские лаборатории, занятые научными исследованиями в области фармацевтики, оснащены самым современным оборудованием. В немалой степени прогрессу отрасли способствует растущее участие в ней иностранных монополий, в первую очередь, ФРГ и Франции.

Машиностроение. В 1981 - 1990 гг. доля машиностроения и металлообработки в валовой продукции национальной индустрии поднялась с 23 до 28%, причем темпы роста почти всех его подразделений (за исключением судостроения и производства механического оборудования) были выше средних по промышленности.

Особое место в машинотехническом комплексе страны принадлежит автомобилестроению. В 1990 г. в Испании насчитывалось 1014 предприятий по производству автотранспортных средств, в том числе 35 занимались выпуском автомобилей и моторов (на каждом из них в среднем трудились 2700 человек), 463 - кузовов и прицепов, и 516 - деталей и запчастей к автомобилям. На протяжении 80-х годов значение отрасли как одной из главных движущих сил развития национального хозяйства заметно выросло. Ее доля в валовой продукции промышленности увеличилась за 1981 - 1990 гг. почти в 2 раза - с 5,7 до 10,1%, устойчиво росла производительность труда. В 80-е годы практически все автомобильные заводы в стране перешли под контроль зарубежных

³⁰ Рассчитано по: Anuario Estadístico de España 1992. Madrid, 1993. P.219, 251.

³¹ Ibid. P.221, 227.

ТНК, среди которых такие гиганты, как "Форд", "Дженерал моторз", "Фольксваген", "Рено".

Несмотря на достижения, нынешнее положение отрасли очень неоднозначно. Вследствие вступления в ЕС внутреннего рынка Испании начал быстро заполняться автомобилями иностранного производства. Если в 1985 г. их было ввезено 68 тыс. штук, то в 1993 г. - 421 тыс., что составило 57% национального потребления (по сравнению с 26% в 1987 г.)³². В 90-е годы из-за экономического кризиса и падения спроса на автомобили в Западной Европе состояние испанских производителей резко ухудшилось. Так, после нескольких лет успешного функционирования SEAT закончила 1993 г. с огромными убытками - 151 млрд песет (около 1,2 млрд долл.), при этом продажи упали на 24%, а в первом квартале 1994 г. фирма потеряла еще 56 млрд песет. Было объявлено, что в 1994 г. с конвейера сойдет не более 322 тыс. автомобилей, по сравнению с 364 тыс. запланированными ранее³³. В 1994 - 1996 гг. 4600 рабочих и служащих попадут под действие мер по регулированию занятости, иначе говоря, будут отправлены в длительный отпуск, переведены на неполную рабочую неделю или уволены. Сократить число рабочих мест и заморозить зарплату собираются большинство зарубежных автомобильных концернов, имеющих предприятия в Испании. В апреле 1994 г. испанское правительство приняло решение предоставлять субсидии в размере 100 тыс. песет (около 730 долл.) тем покупателям, которые приобретают новый легковой автомобиль взамен старого, выпущенного более 10 лет назад (такие машины составляют 37% автомобильного парка страны). Ожидается, что названная мера позволит уже в 1994 г. расширить продажи на 12%³⁴.

Существует еще одна серьезная проблема. Автомобилестроение, особенно испанское - в силу специализации на машинах среднего класса и малолитражных - не отличается высокой технологической сложностью и требует крупных затрат в основном невысококвалифицированного труда. Поэтому прогресс и жизнеспособность отрасли в будущем напрямую связаны с внедрением новейших достижений науки и техники, широким применением микроэлектроники и новых материалов. Однако испанское производство почти полностью развивается на основе импортных технологий, а национальные НИОКР сводятся к контролю качества и испытаниями готовых изделий. Весной 1994 г. стало известно о планах руководства "Фольксваген" перевести центр дизайна компании SEAT из Испании в ФРГ. По мнению профсоюзов, это нанесет непоправимый удар по технологической базе предприятия и по сути дела будет означать

³² Anuario Estadístico de España 1992. Madrid, 1993. P.378; País. 1994. 9 abr. P.48.

³³ País. 1994. 2 mar. P.43; 26 mayo. P.42.

³⁴ Ibid. 14 abr. P.51.

исчезновение его независимой торговой марки. Обращает на себя внимание другая негативная, по мнению автора, тенденция - в течение 1981-1990 гг. производство средств дорожного транспорта увеличилось на 1061 тыс. штук, а моторов - только на 105 тыс. Если в 1981 г. испанскими моторами комплектовалось 42% выпускавшихся в стране автомобилей и мотоциклов, то в 1990 г. это соотношение упало до 25%³⁵. С 1995 г. компания "Мерседес" намерена отказаться от использования моторов, которые сейчас поставляются из Барселоны, и заменить их немецкими, тогда как в Испании они будут только монтироваться.

80-е годы ознаменовались в Испании быстрым увеличением внутреннего спроса на наукоемкую технику и передовое оборудование. С 1983 по 1989 г. потребление оборудования связи выросло в постоянных ценах в 3,5 раза, средств автоматизации в 3,2 раза, а электромедицинской и вычислительной техники соответственно в 2,9 и 2,6 раза. В 1984 г. только 12,7% испанских семей могли купить видеомагнитофон, а в 1990 г. - уже 47%. В 1991 г. 23% семей в Мадриде и 18% в Барселоне имели в своем распоряжении компьютеры, и в каждой семье был по крайней мере один цветной телевизор³⁶. В 1989 г. собственное производство удовлетворяло национальный спрос на электромедицинскую технику на 13%, средства автоматизации - 23, электронные компоненты - 39%, и только по средствам связи и военной технике это соотношение доходило до 70% и 94% соответственно³⁷. В 1992 г. на долю Испании приходилось всего 2,6% добавленной стоимости, произведенной в электронной промышленности и 4,1% - в электротехнической промышленности (включая производство кабеля) стран ЕС³⁸.

Вместе с тем во второй половине 80-х годов в ряде передовых отраслей испанского хозяйства наблюдался активный подъем. Особенно быстро развивалась электронная промышленность: в 1985 - 1988 гг. темпы ее роста составляли в среднем 24,4%³⁹. С началом кризиса выпуск электронной техники сократился в течение 1989-1992 гг. почти на 30%, но уже в 1993 г. производство снова увеличилось - на 31%⁴⁰.

Бесспорным лидером среди передовых отраслей испанской экономики является производство средств связи (табл. 26). Эта отрасль выделяется не только масштабами, но высокой и быстро растущей производительностью труда. Несмотря на то, что с 1980 по 1990 г. число предприятий и численность занятых сократились почти на 30%, их удельный вес в

³⁵ Рассчитано по: Anuario Estadístico de España 1992. Madrid, 1993. P.274.

³⁶ Zaldívar C.A., Castells M. Op.cit. P.191.

³⁷ Ibid. P.361.

³⁸ Panorama of EU Industry 1994, Luxemburg, 1994. P.9-1, 10-1.

³⁹ Рассчитано по: Anuario Estadístico de España 1992. Madrid, 1993. P.216.

⁴⁰ Boletín Mensual de Estadística. Madrid, 1994. N 32/33. P.224.

добавленной стоимости машиностроения увеличился с 3,9 до 5,4%.

Достаточно крупным потенциалом обладают в Испании компании, выпускающие электрическое оборудование промышленного назначения и бытовые электроприборы. В 1990 г. им принадлежало соответственно 1087 и 137 предприятий. Удельный вес Испании в добавленной стоимости, электробытовой техники, произведенной странами ЕС в 1992 г., доходил до 10,7%⁴¹. Тем не менее в течение прошлого десятилетия позиции указанных секторов постепенно ослабевали: их доля в добавленной стоимости машиностроения снизилась с 9,7 до 8,0%, численность занятых сократилась на 25%, а производительность труда росла медленнее, чем в других отраслях (в производстве электротехники промышленного назначения она ниже среднеотраслевой).

Таблица 26. Показатели функционирования некоторых передовых отраслей испанской промышленности в 1990 г.

Вид продукции	Добавленная стоимость, млрд песет	Численность занятых		Производительность труда *	
		всего, тыс.	на одном предприятии, человек	1990 г. песет	отношение 1990 г. к 1981 г., %
Средства связи	162,7	18,9	139	5084	494
Электротехническое оборудование промышленного назначения	135,9	33,2	31	2353	254
Электробытовые приборы	103,0	20,2	148	3002	268
Канторская техника и компьютеры	39,9	4,5	85	5035	282
Аудио- и видеоаппаратура, магнитные диски и ленты	46,9	7,7	67	3509	237
Электронное оборудование профессионального и научного назначения,					
Электромедицинская техника	21,8	4,8	36	2660	240
Электронные компоненты и микросхемы	21,5	4,9	59	2553	200

* Добавленная стоимость, произведенная за 1 рабочий час.

Рассчитано по: Anuario Estadístico de España 1992. Madrid, 1993. P.221-252.

⁴¹ Panorama of EU Industry. Luxemburg, 1994. P.9-29.

В 80-е годы динамично развивались предприятия, выпускающие конторскую технику и компьютеры. За десятилетие их число увеличилось в 2 раза, при этом быстро росла производительность труда, которая в 2 раза выше, чем на других машиностроительных заводах. Таким образом, эта отрасль, несмотря на небольшие объемы производства, имеет довольно хорошие перспективы.

Еще одним важным звеном испанской электронной промышленности является производство аудио- и видеоаппаратуры, для которого характерна высокая производительность труда. Однако положение данной группы компаний на местном рынке достаточно сложное. Их доля в национальном потреблении постепенно падает из-за усиливающегося натиска со стороны зарубежных конкурентов. В 1988 г. шесть из семи купленных испанцами видеомагнитофонов были сделаны за границей, за счет импорта удовлетворялось 90% потребности в аудиотехнике (по сравнению с 79% в 1983 г.)⁴². Единственным участком, где испанские производители имеют неоспоримый приоритет, остаются цветные телевизоры.

Что касается электронного оборудования профессионального и научного назначения, электромедицинской техники, а также электронных компонентов и микросхем, то масштабы их производства и уровень развития остаются в Испании довольно скромными. Производительность труда на этих предприятиях такая же, как в среднем по машиностроению, а темпы ее роста невысоки. Вместе с тем благодаря расширению производственных мощностей и росту численности занятых (с 1,5 тыс. до 4,8 тыс. человек) доля профессионального и электромедицинского оборудования в добавленной стоимости машинотехнического комплекса выросла за 1980-1990 гг. с 0,2 до 0,7%.

Пищевая промышленность. Производство пищевых и пищевкусовых товаров является наиболее мощным звеном испанской легкой промышленности. В 1992 г. среди стран ЕС на долю Испании приходилось (по сумме добавленной стоимости) 29% выработанного вина, 22 - животных жиров и растительных масел, 18 - безалкогольных напитков, 16 - рыбопродуктов, по 15 - крепких алкогольных напитков, комбикормов и табачных изделий. Она занимала первое место по изготовлению фруктовых консервов⁴³. К числу самых крупных подотраслей испанской пищевой промышленности относятся: мясная, молочная, хлебопекарная и производство кормов для животноводства, которые дают около 1/2 ВВП отрасли.

Они же, за исключением молочной, имеют довольно высокие динамические показатели; с 1982 по 1990 г. численность рабочих мест в мясной и хлебопекарной промышленности

⁴² Cambio - 16. 1989. N 815. P.114, 117.

⁴³ Рассчитано по: Panorama of EU Industry 1994. Luxemburg, 1994. P.13-9 - 13-107.

возросла на 17,5 тыс. Интенсивно увеличивается выработка соков, фруктовых консервов, безалкогольных напитков и пива. На этом фоне значение таких традиционных для Испании направлений, как производство растительных масел, вина и табачных изделий, несколько сокращается.

Еще одна характерная черта развития сектора состоит в том, что в большинстве его подразделений заметно укрупнились размеры предприятий. Так, в мясной промышленности среднее число занятых выросло за 1981-1990 гг. с 25 до 42 человек, сахарной - со 152 до 169, пивоваренной - с 320 до 334, табачной - с 285 до 297 человек. Самыми мелкими остаются хлебопекарни, мукомольни и маслобойни - они обычно насчитывают не более четырех работников.

Текстильная и швейная промышленность. Испания обладает крупным для Западной Европы потенциалом текстильных и швейных производств. Однако степень их технической оснащенности и концентрации капитала одна из самых низких в регионе. Значительные перемены в положении сектора вызваны вступлением страны в ЕС. Вследствие либерализации внешней торговли стремительно вырос импорт текстиля: во втором полугодии 1992 г. его стоимость превысила уровень 1985 г. в 7,8 раза, а в целом промышленных изделий - в 2,5 раза⁴⁴. Особенно болезненным для национальных производителей было увеличение поставок тканей и одежды из развивающихся стран, где стоимость рабочей силы гораздо ниже испанской. В 1993 г. страна имела отрицательное сальдо в торговле указанными товарами в размере 210 млрд песет (1,6 млрд долл.)⁴⁵.

Положительным результатом снятия таможенных барьеров стало расширение ассортимента предлагаемых товаров, в том числе высококачественных, которые ввозятся из Западной Европы. Однако извлечь выгоды из этого смогли буквально единицы - только крупные фирмы, в основном филиалы ТНК. После присоединения Испании к ЕС западноевропейские компании, воспользовавшись отсутствием равных им по силе конкурентов, быстро монополизировали интересовавшие их сегменты испанского рынка. Сейчас их деятельность сосредоточена главным образом в производстве синтетических волокон и тканей, в оптовой и розничной торговле тканями и готовым платьем.

По мнению экспертов, для преодоления трудностей, которые переживают предприятия сектора, им необходимо перейти на выпуск гаммы высококачественных изделий, снизить издержки и найти способы повышения концентрации производства. Кроме того, швейной промышленности следует гибко реагировать на изменения спроса и моды, наладить тесный контакт с розничной торговлей, а текстильной - увели-

⁴⁴ Рассчитано по: Industrial trends. Luxembourg, 1994. N 1. P.29.

⁴⁵ Boletín Económico. Madrid, 1994. N 2406. P.783.

чить выработку технических тканей. Для поддержки данных мероприятий на 1992-1996 гг. выделено 16,7 млрд песет в рамках Плана конкурентоспособности текстильной и швейной промышленности⁴⁶.

Полиграфическая промышленность, активный подъем которой начался во второй половине 80-х годов выступает одним из наиболее динамичных и перспективных направлений испанской индустрии. С 1986 по 1990 г. численность занятых возросла почти на 40% с 65 тыс. до 89 тыс. человек, возникло более 1000 новых предприятий, а объем добавленной стоимости увеличился на 78% (по сравнению с 39% для легкой промышленности в целом)⁴⁷. Испанская печатная продукция благодаря высокому качеству снискала себе мировую известность. Прогрессу отрасли во многом способствует развитая целлюлозно-бумажная промышленность: в стране выпускаются многие виды бумаги, в том числе мелованая, термостойкая и бумага для художественной печати. Примечательно, что в начале 90-х годов целлюлозно-бумажный и полиграфический сектор проявляет исключительную устойчивость к колебаниям конъюнктуры, являясь едва ли не единственным, который ни разу за три года не испытал ощутимого спада производства.

В 1991 г. в Испании насчитывалось 7200 книжных издательств, из которых только 246 составляли крупные, а подавляющую часть (84%) мелкие. В течение года в стране было опубликовано около 44 тыс. наименований книг общим тиражом 215 млн экземпляров. На протяжении многих лет Испания остается нетто-экспортером книжной продукции; в 1992 г. она имела положительное сальдо в размере 27 млрд песет (260 млн долл.). Причем, если в 1980 г. почти 70% испанских книг сбывались в Латинской Америке, и 25% в Европе, то в 1991 г. доля европейского региона поднялась до 40%⁴⁸. Что касается перспектив отрасли, то в дальнейшем препятствием для ее развития может стать ограниченность внутреннего спроса: согласно опросам, в 1990 г. 42% испанцев старше 18 лет не прочитали и 63% не купили ни одной книги⁴⁹.

2.2. Сфера услуг

Сфера услуг является в Испании самым динамичным сектором экономики, главным источником занятости и играет большую роль в создании ВВП. Огромное влияние на сферу услуг оказала начавшаяся после падения франкизма перест-

⁴⁶ Ibid.

⁴⁷ Рассчитано по: Anuario Estadístico de España 1992. Madrid, 1993. P.223-253.

⁴⁸ Portillo L. El sector editorial en España // Bóletin Económico. Madrid, 1993. N 2365. P.1014, 1022.

⁴⁹ Ibid. P.1024.

**Таблица 27. Некоторые показатели деятельности
сферы услуг Испании в 1991 г.**

Вид услуг	Численность занятых		Товарооборот	
	тыс. человек	доля в ЕС, %	млрд ЭКЮ	доля в ЕС, %
Торговля	2143	12,7	-	-
оптовая	437	11,1	65	-
розничная	1418	12,8	85	6,4
Транспорт	713	9,0	-	-
Общественное питание (1989 г.)	459	-	12	-
Гостиничный бизнес (1993 г.)	150	5	-	-
Бюро путе- шествий	35	-	8	-
Финансовые услуги	330	8,6	-	-
банковские услуги	256	10,5	71 **	9,7
страхование	69	5,6	16	5,4
Деловые услуги	415	6,8 *	-	-
реклама (расходы, 1992 г.)	-	-	8	16,0
юридические услуги (1993 г.)	85	22,3	-	-
бухгалтерские услуги (1990 г.)	53	-	-	-
лизинг	-	-	7	12,0
Программное обеспечение и компьютерные услуги (объем рынка, 1994 г.)	-	-	2	4,0
Связь	76	8,4	5 ***	-

* Кроме Италии.

** Полученные проценты и комиссия.

*** Валовые вложения.

Источник: Panorama of EU Industry. Luxemburg, 1994. P.20-2 - 25-16. Cámaras; Valencia, 1994. N 52. P.34.

ройка национальной экономики. Либерализация законода-
тельства в отношении "третьего сектора", улучшение пред-
принимательского климата, рост доходов населения дали

толчок развитию торговли, общественного питания, финансовых учреждений. Расширился спектр и объем услуг, предоставляемых предприятиям, сформировался и окреп рынок современного информационного обеспечения. В 1992 г. в сфере услуг трудились 7 млн испанцев, в том числе в коммунальном, социальном и бытовом обслуживании - 3106 тыс., в торговле, общественном питании и гостиничном бизнесе - 253 тыс., в области финансов, страхования и деловых услуг - 74 тыс., на транспорте и связи - 728 тыс.; по сравнению с 1983 г. численность рабочих мест увеличилась соответственно на 329, 71 и 17%⁵⁰.

Торговля. В 1991 г. в Испании насчитывалось 46 тыс. предприятий оптовой и порядка 500 тыс. розничной торговли, причем подавляющую часть последних составляли единичные и семейные - доля наемных работников не превышала в отрасли 49%. В 1992 г. только одна испанская компания - "Корте инглес" входила в двадцатку ведущих западноевропейских фирм розничной торговли - ей принадлежало 16-е место. Количество продуктовых супермаркетов выросло в стране с 4 в 1975 г. до 116 в 1991, тем не менее их было в 10 раз меньше, чем, например, во Франции⁵¹. Низкий уровень концентрации капитала создает серьезные трудности в развитии отрасли. Показательны в этом плане результаты опроса, проведенного в 1992 г. в автономной области Мадрид. "Плохими" и "очень плохими" итоги предыдущего года охарактеризовали 34% хозяев чисто семейных торговых точек, 26% владельцев предприятий с одним-тремя занятыми и только 12% управляющих более крупных магазинов. При этом 21% респондентов назвали главной проблемой их бизнеса жесточайшую конкуренцию и 17% - отсутствие безопасности⁵².

Туризм. Еще в 60-е годы развитие туризма было выдвинуто в число приоритетов национальной хозяйственной политики и всячески поощрялось правительством. Испания занимает третье место в мире (после Франции и США) по численности посещающих ее иностранных туристов. Доходы, получаемые от туризма, традиционно являются важнейшим источником покрытия хронического дефицита испанской внешней торговли. Однако в конце 80-х годов рост отрасли затормозился, появились первые за многие годы признаки застоя (табл. 28). Проведенные в 1992 г. Олимпийские игры в Барселоне и Всемирная выставка в Севилье вдохнули новые силы в туристический бизнес страны, однако многие его проблемы остались нерешенными.

⁵⁰ Yearbook of Labour Statistics. Geneva, 1993. P.458.

⁵¹ Panorama of EU Industry. Luxemburg, 1994. P.20-5 - 20-17.

⁵² Economía en la Comunidad Autónoma de Madrid en 1991. Madrid, 1992. P.93, 95.

Таблица 28. Развитие туризма в Испании в 1982-1993 гг.

Показатель	1982 г.	1988 г.	1991 г.	1993 г.
Число туристов, тыс.	42011	54178	53495	57259
Гостиницы, ед.	9706	10477	9603	-
в том числе трех- пятизвездочные, %	14,9	15,6	20,5	-
Места в гостиницах, тыс.	830,6	907,9	972,3	-
в том числе в трех- пятизвездочных, %	43,8	48,1	54,3	-
Поступления от ту- ризма, млн долл.	7126	16686	19004	19444

Примечание: Национальная статистика включает всех иностранцев, посещающих страну, независимо от цели визита.

Источники: Anuario Estadístico de España 1992, Madrid, 1993. P.361; Boletín Mensual de Estadística. Madrid, 1994. N 29. P.267.

Отдельные трудности связаны с характерными для всей Западной Европы переменами на рынке туристических услуг. К ним относятся резкое снижение привлекательности отдыха на пляже (а именно на нем базируется испанская туристическая индустрия), рост интереса к мобильным видам отдыха с насыщенной развлекательной программой, широкое распространение практики разделения отпуска на части, наконец, усиление конкуренции со стороны развивающихся государств.

Наибольшая же часть проблем - внутреннего происхождения. Так, расходы иностранцев на территории Испании сдерживались до конца 1992 г. завышенным курсом песеты, в этом же направлении действует инфляция, уровень которой в других странах региона заметно ниже. Испанский туристический бизнес всегда основывался на использовании преимуществ благоприятных климатических и природных условий, теперь этого явно недостаточно, чтобы удовлетворять новые, более взыскательные вкусы публики. Развитие туризма тормозят такие факторы, как высокая изношенность гостиничного фонда, средний уровень комфорта и сервиса, отсутствие должной инфраструктуры, а также свойственная некоторым провинциям нехватка питьевой воды и ухудшающаяся экологическая обстановка.

В целях преодоления сложившейся ситуации правительством введен в действие Рамочный план конкурентоспособности туризма в Испании, рассчитанный на 1992 - 1995 гг. На реализацию включенных в него пяти специализированных планов предполагается в общем израсходовать 48,2 млрд песет, в том числе на План стимулирования и повышения

прибыльности туризма (Plan de Promoci6n y Comercializaci6n Turística) 30,1 млрд⁵³. В рамках последнего проводятся регулярные рыночные исследования, предоставляется помощь предприятиям, финансируется деятельность туристических агентств за рубежом, оказывается содействие в создании так называемых "туристических клубов" - объединений юридических лиц, заинтересованных в привлечении туристов в определенный район.

Финансовые услуги. Финансовый сектор является одним из наиболее мощных и динамичных в испанской экономике. Осуществленные в 80-е годы меры по его дерегулированию способствовали не только количественному, но и качественному росту финансовых учреждений страны, появлению и распространению новых видов финансовых структур и операций. В течение десятилетия доля финансовых услуг в национальной добавленной стоимости выросла с 5,8 до 6,9%⁵⁴. В 1992 г. каждое пятое среди новых коммерческих предприятий, регистрировавшихся в стране, создавалось в сфере финансов, в абсолютном выражении их численность составила около 15 тыс.⁵⁵.

Испания издавна имеет сильную и разветвленную банковскую систему. Помимо государственных и частных банков, она включает сберегательные кассы и кредитные кооперативы. На конец 1993 г. активы всех кредитных учреждений страны превышали 129 трлн песет (1014 млрд долл.), а депозитных учреждений - 103 трлн песет (810 млрд долл.)⁵⁶. Отличительной особенностью испанского рынка финансовых услуг является значительный вес сберегательных касс. В 1993 г. им принадлежало 32% всех активов (по сравнению с 17,5% в среднем по ЕС), 65% активов располагали коммерческие банки и 3% - кредитные кооперативы⁵⁷.

Испанские банки традиционно входят в число наиболее мощных в Западной Европе (во многом вследствие существовавших ранее особых условий функционирования и специальному законодательству, поощрявшему концентрацию банковского капитала). С 1986 по 1991 г. средняя рентабельность коммерческих банков (отношение прибыли без вычета налогов к общим активам) увеличилась с 0,81 до 1,56%, по этому показателю страна занимает лидирующие позиции в ЕС⁵⁸. На конец 1992 г. рентабельность банковской группы "Популар" достигала 2,9%, "Сантандер" - 2,76%, "Бильбао-Бискайя" - 2,06%⁵⁹.

⁵³ Boletín Económico. Madrid, 1992. N 2335. P.2451.

⁵⁴ Panorama of EU Industry, Luxemburg, 1994. P.23-2.

⁵⁵ Boletín Mensual de Estadística. Madrid, 1993. N 24. P.191.

⁵⁶ Ibid. 1994. N 30. P.182-183.

⁵⁷ Banco de España. Cuentas financieras de la economía española (1984-1993). Madrid, 1994. P.239-242.

⁵⁸ Panorama of EU Industry. Luxemburg, 1994. P.23-12.

⁵⁹ Рассчитано по: País. 1994. 14 mar. P.44.

С середины 80-х годов в банковском бизнесе Испании прослеживаются две устойчивые тенденции: укрупнение размеров банковских групп и активизация их зарубежной деятельности. Проявлением первой является волна слияний, начавшаяся с объединения в 1988 г. банков "Бильбао" и "Бискайя", в числе ее последних примеров - создание в 1991 г. банка "Сентрал Испано" из банков "Сентрал" и "Испанио Американо". Также в 1991 г. была образована группа "Архентариа", включившая в себя ряд государственных банковских учреждений, в том числе Банк внешних расчетов, Банк местных кредитов, Ипотечный банк Испании, Банк сельскохозяйственных кредитов. Вокруг многих крупных банков формировались финансовые группы, состоящие из юридически независимых кредитных учреждений. Вторая тенденция выразилась в усилившемся проникновении испанских банков на рынки соседних государств. Только за 1990-1992 гг. их зарубежные активы выросли с 45 млрд до 65 млрд ЭКЮ⁶⁰. На конец 1993 г. испанские банки размещали за границей 21% своих средств⁶¹. Ожидается, что в ближайшее время развернется процесс сокращения банковского участия в капитале промышленных предприятий, высокий уровень которого прежде поддерживался искусственно. Событием исключительной важности стало принятие летом 1994 г. Закона о независимости Банка Испании, который привел статус центрального банка страны в соответствие с содержащимися в Маастрихтском договоре положениями о Европейском валютном союзе.

Что касается испанского рынка страхования, то его масштабы сравнительно невелики. В 1991 г. размер страховых взносов на душу населения составлял в Испании 424 ЭКЮ, тогда как в большинстве государств региона он превышал 1 тыс. ЭКЮ, при этом доля страховых взносов в ВВП равнялась 3,3% по сравнению с 5,2% в среднем по ЕС⁶². Испанскому рынку страховых услуг присущи слабость сектора по страхованию жизни и довольно широкое присутствие на нем иностранных компаний. В 1991 г. объем взносов, связанных со страхованием жизни составил 791 млрд песет (7,6 млрд долл.), а с другими видами страхования - 1400 млрд песет (13,5 млрд долл.), тогда как в Европейском союзе в целом эти показатели имеют соотношение 1:1. Главенствующая роль в операциях по страхованию жизни принадлежит банковским учреждениям - они проводят до 70% сделок, еще 15% осуществляется зарубежными фирмами. Доля последних в других видах страхования достигает 33%, что является одним из самых высоких уровней в Западной Европе⁶³.

⁶⁰ Panorama of EU Industry. Luxemburg, 1994. P.23-13.

⁶¹ Pais. 1994. 19 jul. P.44

⁶² Panorama of EU Industry. Luxemburg, 1994. P.23-19.

⁶³ Información Comercial Española. Madrid, 1993. N 715. P.19.

Деловые услуги. Степень развития различных видов деловых услуг в Испании очень неодинакова. Например, в области рекламы и выставочного дела страна имеет многолетний опыт и внушительные достижения. В 1992 г. она израсходовала на рекламу 7,8 млрд ЭКЮ (по сравнению с 1,0 млрд в 1981 г.), что составило 1,7% национального ВВП - наивысший показатель среди государств Европейского союза⁶⁴. Мадрид и Барселона входят в число крупнейших западноевропейских выставочных центров. В 1992 г. они располагали 220 тыс. кв. м выставочных площадей, принявших свыше 3 млн посетителей, которые ознакомились с продукцией более 39 тыс. фирм. В целом же в Испании ежегодно проводится 250 выставок и ярмарок, их организацией и обслуживанием занимаются около 50 тыс. человек⁶⁵.

Испания обладает довольно крупным потенциалом в ряде традиционных областей услуг. К их числу, несомненно, принадлежит юридическое обслуживание, так в 1993 г. на каждые 10 тыс. испанцев приходилось 15 юристов, по сравнению с 10-12 в ФРГ, Италии и Великобритании. В стране насчитывается более 2 тыс. нотариусов, которыми ежегодно оформляется 4 млн нотариальных актов - больше, чем во Франции⁶⁶.

Достаточно мощной и разветвленной является система услуг, связанных со строительством. За 1983-1992 гг. численность архитекторов (включая студентов вузов) выросла в Испании на 2/3, и достигла уровня Франции и Великобритании - 40 тыс. человек. В сфере экономики строительства в 1990 г. работали 15,5 тыс. специалистов и действовали 3 тыс. независимых частных бюро; по этим показателям Испания занимала одно из первых мест в ЕС. 11 тыс. испанцев заняты оказанием инженерных консультационных услуг, а ежегодный оборот их деятельности превышает 1 млрд ЭКЮ⁶⁷.

Быструю популярность приобрел в Испании лизинг: впервые появившись в середине 70-х годов, к концу 80-х он давал уже 27% всех национальных капиталовложений в промышленность, стоимость операций такого рода достигла 9 млрд ЭКЮ (12% рынка стран ЕС). Правда в дальнейшем масштабы лизинговых услуг, как и в большинстве государств региона, заметно сократились - в 1992 г. они составляли 5 млрд ЭКЮ. В настоящее время основная часть контрактов связана с арендой грузового автотранспорта (38%) и промышленного оборудования (34%), тогда как только в 8% случаев предметом сделок являются компьютеры и конторская техника (по сравнению с 20-25% в других западноевропейских странах)⁶⁸.

⁶⁴ Panorama of EU Industry. Luxembourg, 1994. P.24-5.

⁶⁵ Ibid. P.24-92 - 24-96.

⁶⁶ Ibid. P.24-41 - 24-47.

⁶⁷ Ibid.

⁶⁸ Ibid. 1991. P.27-113; 1994. P.24-83.

В 80-е годы в Испании происходило становление и укрепление многих новых видов деловых услуг. Например, в 1988-1992 гг. число фирм, занимающихся связями с общественностью, выросло с 25 до 245, а численность работающих в них специалистов - с 1,5 тыс. до 2,2 тыс. человек. За это же время товарооборот предприятий, предоставляющих консультации по организации и управлению производством, увеличился на 70%, а компаний, осуществляющих рыночные исследования - на 60%⁶⁹. Вместе с тем уровень развития перечисленных видов услуг еще сравнительно невысок: на долю Испании приходится 4-6% данных сфер коммуни-тарного рынка. Кроме того, в указанных областях бизнеса почти отсутствуют крупные национальные компании, и зачастую внутренний рынок контролируется мощными зарубежными корпорациями, в основном английского и аме-риканского происхождения, в их числе: "Куперс энд Лайбранд", "Прайс Уотерхаус", "Эрнст энд Янг", "Артур Андерсен" и др. Такое положение характерно и для рынка бухгалтерских и аудиторских услуг.

Информационные услуги. Благодаря мощной национальной производственной базе в Испании интенсивно развиваются многие виды связи и информационных услуг. В 1992 г. поступления компании "Телефоника" - государственного монополиста в этой области - составили 8,7 млрд ЭКЮ (пятое место в Европейском союзе)⁷⁰. С 1982 по 1993 г. число линий телефонной связи выросло в стране с 8 млн до 14 млн, на 60% увеличилось количество АТС. При этом, если в 1982 г. в Испании имелось лишь пять цифровых станций, а на 30% АТС соединения абонентов осуществлялось вручную, то в 1991 г. уже 52% АТС были цифровыми, а 48% - аналоговыми. В течение десятилетия число телефонных линий, используемых для передачи данных расширилось с 15 тыс. до 226 тыс.⁷¹.

И все же в некоторых наиболее современных сферах информационных услуг Испания заметно отстает от ведущих государств Западной Европы. Например, в 1994 г. на каждую тысячу населения в стране насчитывается 10,8 линий, входящих в универсальные системы для передачи цифровой информации, а в среднем по Европейскому союзу - 15,7 линий⁷². В 1992 г. в Испании услугами сотовой связи пользовалось 0,4% населения по сравнению с 0,7% во Франции и 1,1% в Италии, в стране выпускалось 43 наименования компактных дисков, что составляло 4% от общего для ЕС объема⁷³. В 1992 г. объем испанского рынка программного обеспечения

⁶⁹ Ibid. 1991. P.27-54; 1994. P.24-11.

⁷⁰ Ibid. P.25-19.

⁷¹ Anuario Estadístico de España. 1992. Madrid, 1993. P.344; Boletín Mensual de Estadística. Madrid, 1994. N 30. P.260.

⁷² Panorama of EU Industry. Luxembourg, 1994. P.25-22.

⁷³ Ibid. P.25-9; Mundo Electrónico. Barcelona, 1992. N 234. P.23.

оценивался примерно в 95 млрд песет (930 млн долл.), но ни одна из местных компаний не входила в двадцатку крупнейших в Западной Европе⁷⁴.

3. Иностранный капитал в Испании

3.1. Роль иностранного капитала в экономике страны

С конца 70-х и вплоть до начала 90-х годов приток зарубежных капиталов в Испанию непрерывно увеличивался. В течение 1983-1990 гг. общий объем нетто-инвестиций ежегодно рос в среднем на 33,2%, в том числе прямых - на 38,0%. В последующие годы ввиду кризиса активность иностранных вкладчиков на испанском рынке заметно ослабла. По итогам 1993 г. прямые инвестиции составили 1016 млрд песет, что ниже уровня 1990 г.⁷⁵

Массовый прилив капиталов из-за границы стал важным источником накопления резервов центрального банка - Банка Испании. С 1980 по 1991 г. они возросли более, чем в 5 раз: с 11,8 млрд до 65,8 млрд долл., или примерно на 5,4 трлн песет. За это время общая сумма нетто-инвестиций из-за рубежа превысила аккумулированную стоимость дефицита баланса по текущим операциям на 4,8 трлн песет⁷⁶.

Таблица 29. Приток иностранных капиталов в Испанию в 1970-1992 гг. (млрд песет)

Инвестиции	1970 г.	1980 г.	1985 г.	1990 г.	1992 г.
Всего					
брутто	30,3	139,1	476,9	5866,1	31672,0
нетто	24,7	109,6	405,6	1995,9	1048,7
Прямые					
брутто	17,5	88,8	193,7	1266,0	1071,0
нетто	15,5	66,4	164,2	1080,2	758,9
Портфельные					
брутто	2,7	7,0	120,1	4340,0	30471,4
нетто	-0,9	1,2	82,1	700,0	185,1
В недвижимость					
брутто	10,1	43,3	163,1	260,0	129,6
нетто	10,1	42,0	159,3	245,7	104,6

Источники: Informacion Comercial Espanola. Madrid, 1991. N 696-697. P.137; Boletin Economico. Madrid, 1993. N 2366. P.1103.

⁷⁴ Mundo Electrónico. Barcelona, 1992. N 232. P.15.

⁷⁵ Рассчитано по: Carrascosa A., Sastre L. Inversión extranjera en inmuebles en España: características y efectos económicos // Información Comercial Española. Madrid, 1991. N 696-697. P.137; País. 1994. 5 mar. P.45.

⁷⁶ Рассчитано по: Anuario Estadístico de España. Madrid за соответствующие годы.

Вместе с тем рост резервов центрального банка в результате внешних, а не внутриэкономических процессов, привел к ощутимым осложнениям. Из-за увеличения денежного предложения возникли дополнительные трудности в проведении денежно-кредитной политики, поднялась ставка банковского процента и обменный курс песеты, что в свою очередь отрицательно сказывалось на внешнеторговом балансе страны.

Иностранные капиталовложения существенно влияют на многие другие сферы испанского хозяйства. До недавнего времени в стране не велось подробной статистики по этой тематике, и только на рубеже 80 - 90-х годов появились публикации, впервые пролившие свет на многие аспекты проблемы. В их числе анализ деятельности иностранных предприятий в Испании в 1988 г., проведенный сотрудницей Государственного секретариата экономики Сильвией Ирансо⁷⁷. Объектом изучения были избраны 878 предприятий с наибольшей долей зарубежного участия (свыше 300 млн песет), на которые в целом приходилось около 80% иностранных капиталовложений в испанские компании. Ниже приводятся данные, свидетельствующие о той роли, которую играли иностранные предприятия (имеются в виду названные выше 878 предприятий) в испанской экономике в 1988 г.⁷⁸:

Показатель	Доля иностранных предприятий, %
Добавленная стоимость	8,96
Вложения в основной капитал	4,8
Дефицит внешней торговли	34,97
Платежи по налогу на компании	17,21
Удовлетворение внутреннего спроса	9,48
Прибыли предприятий	8,47

Еще в 60-е годы одной из основных целей привлечения в Испанию иностранных капиталов было удовлетворение спроса на промышленные товары, не производимые национальной индустрией. В наши дни филиалам иностранных компаний принадлежит 1/10 часть национального рынка.

Значительное место занимает иностранный капитал в обрабатывающей промышленности (табл. 30). На филиалах зарубежных ТНК выпускается автомобилей и конторской техники почти 100%, химических продуктов - 70, электротехнического и энергетического оборудования - 43, резин и пластмасс - 36, металлургической продукции - 28, пищевых и пищевых товаров - 18. На долю этих отраслей приходится 55,4% добавленной стоимости, производимой в обрабаты-

⁷⁷ *Iranzo S. Inversión extranjera directa: una estimación de la aportación real y financiera de las empresas extranjeras en España // Información Comercial Española. Madrid, 1991. N 696-697.*

⁷⁸ *Iranzo S. Op.cit P.47.*

ющей промышленности. Иностранные инвестиции играют ключевую роль в развитии многих новых, наукоемких отраслей испанской индустрии.

Поскольку иностранным предприятиям присущ более высокий уровень технической оснащенности и организации труда, их рентабельность в целом больше, чем у испанских: в 1988 г. соответственно 20,5 и 16,8%⁷⁸ (последний показатель рассчитан для 280 тыс. испанских предприятий, которые дали 65-70% произведенной в стране добавленной стоимости). Особенно высокой рентабельностью отличаются капиталовложения в такие отрасли, как: автомобилестроение, химическая промышленность, электротехническое и энергетическое, промышленное и сельскохозяйственное машиностроение, текстильное и швейное производство.

Как правило, приток иностранных капиталов способствует росту производительности труда. В 1986-1989 гг. более 3/4 прямых зарубежных капиталовложений были направлены в автомобильную, химическую, пищевую, бумажную и полиграфическую промышленность, а также в электронное и электротехническое машиностроение. За это же время производительность труда в этих отраслях в среднем выросла на 11 %, тогда как в обрабатывающей промышленности в целом она увеличилась на 7,6%⁷⁹.

Иностранный капитал оказывает существенное влияние на испанский рынок труда. С одной стороны, зарубежные монополии создают новые производственные мощности, а значит и рабочие места. Этот аргумент выглядит еще более убедительным, если принять во внимание, что иностранный капитал занимает прочные позиции во многих трудоемких отраслях. Кроме того, ряд филиалов ТНК выпускает продукцию для экспорта, что также стимулирует занятость. С другой стороны, всегда считалось, что иностранные предприятия имеют более высокий уровень капиталоемкости и производительности труда, но только на основе недавних исследований стало возможным сделать соответствующие количественные оценки. По расчетам автора, в обрабатывающей промышленности для производства единицы добавленной стоимости иностранные предприятия расходуют на оплату труда на 17,4% меньше средств, чем испанские (табл. 31). Особенно крупный разрыв наблюдается в таких секторах, как черная и цветная металлургия, химическая, бумажная и полиграфическая промышленность, строительство, банковское дело и страхование. Вследствие этого доля затрат на оплату труда в стоимости продаж у филиалов зарубежных ТНК также ниже, чем у испанских компаний: соответственно 16,4 и 18,3%⁸⁰.

⁷⁹ *Pilar Egea M., López C. Comportamiento sectorial de la inversión extranjera directa en España (1986-1989) // Información Comercial Española. Madrid, 1991. N 696-697. P.81.*

⁸⁰ *Iranzo S. Op.cit. P.43.*

Таблица 30. Показатели деятельности иностранных предприятий* в Испании в 1988 г. по отраслям экономики, %

Отрасль	Доля в общем объеме доба- вленной сто- имости	Рента- бель- ность **	Доля экспорта в объеме про- даж	Кэффи- циент по крытия импорта экспортом
Сельское хозяйство, включая лесное хозяйство и рыболовство	0,6	9,8	6,0	0,2
Производство энер- гоносителей, элек- троэнергии и водное хозяйство	1,1	5,1 ***	12,4 ***	3,4***
Обрабатывающая промышленность	27,7	23,6	17,9	0,8
черная и цветная металлургия	27,4	11,2	32,9	1,3
химическая	70,0	49,7	16,2	0,6
промышленное и сельскохозяйственное машиностроение	9,2	40,0	17,0	0,5
конторское обору- дование	98,4	15,8	19,6	0,4
электротехническое и энергетическое оборудование	43,0	41,9	11,4	0,4
автомобилестроение	98,7	71,5	21,4	1,0
пищевая и пище- вкусовая	18,0	3,7	6,8	0,5
текстильная, швей- ная, кожаная и обувная	2,0	35,2	20,7	1,0
бумажная и поли- графическая	17,4	16,1	17,3	1,0
резинотехническая и производство пластмасс	36,4	26,3	39,2	1,3
Строительство	1,5	5,6	8,7	3,1
Услуги	4,0	14,7	8,8	0,5
торговля	13,1	25,4	10,6	0,5
рестораны и гостиницы	1,2	5,8	9,8	2,3
банковские услуги и страхование	11,8	15,0	1,0	-
аренда недви- жимости	4,5	16,7	-	-
Итого	9,0	20,5	14,6	0,7

* Имеются в виду названные выше 878 предприятий. ** Исчисляется как отношение прибыли за вычетом убытков к собственным средствам предприятия. *** Кроме угля, торфа и радиоактивного сырья

Источник: *Iranzo S., Op.cit. P.47.*

Таблица 31. Доля расходов на оплату труда в добавленной стоимости предприятий Испании

Отрасль	Иностранные предприятия *	Национальные предприятия **
Обрабатывающая промышленность	46,5	54,6
металлургическая	33,3	63,4
химическая	35,8	69,4
сельскохозяйственное и промышленное машиностроение	57,0	55,5
конторское оборудование	33,0	43,2
электротехническое и энергетическое оборудование	51,5	58,9
автомобилестроение	69,3	-
пищевая и пищевкусовая	39,0	34,0
текстильная, швейная, кожевенная и обувная	58,1	65,6
бумажная и полиграфическая	36,2	52,5
резинотехническая и производство пластмасс	51,4	54,2
Строительство	22,0	55,7
Услуги ***	21,5	23,8
рестораны и гостиницы	53,5	27,0
банковские услуги и страхование	25,1	55,5

* Имеются в виду названные выше 878 предприятий. ** Сюда отнесены предприятия, контролируемые национальным капиталом, а также часть иностранных предприятий, не вошедших в первую группу. Доля последних в добавленной стоимости предприятий второй группы, по оценкам автора, не превышает 3%. *** Кроме железнодорожного транспорта и отдельных видов деловых услуг.

Рассчитано по: *Iranzo S. Op.cit. P.34.*

Полученные данные показывают, что прямые иностранные капиталовложения в меньшей мере способствуют созданию новых рабочих мест, чем собственно испанские, тем более, что на иностранных предприятиях работники в среднем получают больше, чем на национальных. Этот вывод подтверждается, в частности, результатами выборочного исследования о деятельности 69 зарубежных филиалов в 11 испанских провинциях в 1989 - 1990 гг. Стоимость создания одного рабочего места колебалась на этих фирмах от 13 млн до 160 млн песет, а в среднем составила 27,4 млн песет, тогда как

для названных провинций в целом она равнялась 13,9 млн песет⁸¹.

Говоря о перспективах воздействия иностранного капитала на испанский рынок труда следует исходить из наметившихся сейчас новых тенденций в стратегии зарубежных инвесторов. Речь идет о росте капиталовложений в "третий сектор" и отрасли, где иностранные предприятия имеют невысокие трудозатраты (например, химическую, электротехническую, электронную, полиграфическую), а также увеличении спроса на квалифицированную рабочую силу. По всей видимости, значение прямых иностранных капиталовложений как фактора, содействующего занятости будет заключаться не столько в количественном, сколько в качественном эффекте (обучении и повышении квалификации рабочей силы).

Новые данные о различных аспектах деятельности зарубежных филиалов помогли внести ясность в вопрос о характере их воздействия на внешнюю торговлю Испании. По итогам 1988 г. названные выше 878 иностранных предприятий имели отрицательное сальдо по внешнеторговым сделкам в размере 660 млрд песет (5,6 млрд долл.), следовательно для всех иностранных фирм этот показатель мог превысить 800 млрд песет (около 7 млрд долл.), что составляет 34% внешнеторгового дефицита страны. Чтобы понять масштаб названной цифры отметим, что она перекрыла нетто-объем прямых иностранных капиталовложений в Испанию в 1988 г. - 521,1 млрд песет. Иначе говоря, роль иностранного капитала в финансировании дефицита внешней торговли Испании гораздо крупнее, чем это было принято считать. По нашим оценкам, в 1988 г. зарубежные инвестиции покрыли только 15% разницы между импортом и экспортом собственно испанских предприятий (остальное ушло на покрытие дефицита самих иностранных компаний).

Иностранные предприятия гораздо глубже вовлечены в мирохозяйственные связи, чем национальные: их доля во внешнеторговом обороте Испании составляет 25-30%, втрое больше чем в ВВП. Особенно велика зависимость филиалов ТНК от импорта. Доля заграничных поставок в общей сумме закупок достигает в среднем 40%, в том числе в обрабатывающей промышленности - 46%. Во многих отраслях зарубежные фирмы импортируют больше 50% всех закупаемых изделий и материалов, например, предприятия по производству конторской техники - 92%, резинотехнических изделий и пластмасс - 59, автомобилей - 54, электротехнического оборудования - 51, промышленного и сельскохозяйственного оборудования - 52%. В то же время степень экспортной ориентации иностранных филиалов заметно ниже: в обрабатывающей промышленности за рубеж поставляется 18% отгружае-

⁸¹ *Andrés R. de, Orgaz L. Incentivos a la inversión extranjera en España // Información Comercial Española. Madrid, 1991. N 696-697. P.196.*

мой продукции. Наибольшим экспортным потенциалом обладают автомобильные и химические предприятия.

3.2. Инвестиционная стратегия ТНК на испанском рынке

В 80-е годы подход иностранных ТНК к Испании как к объекту приложения капиталов заметно изменился. Для того, чтобы проследить эти сдвиги испанскими учеными, в том числе известным экономистом Оскаром Бахо, была принята серия исследований на основе расчета эконометрических моделей. Они позволили выявить основные факторы, которыми руководствуются в настоящее время зарубежные компании, решая вопрос о направлении капиталов в Испанию.

Главный из них - величина внутреннего рынка, а именно объем ВВП, в том числе на душу населения, и внутренний спрос. Данный вывод далеко не новый для экономической науки, но то, что названная закономерность имеет решающее значение в современной Испании - важный для страны результат. Ведь многие годы правительство регулировало приток иностранных капиталовложений только административными мерами (путем либерализации национального законодательства или введением ограничений). При этом оно исходило из того, что интерес ТНК к испанскому рынку главным образом связан с низкой стоимостью рабочей силы (а это, кроме всего, признак узости внутреннего рынка).

Вторая по значению сила, стимулирующая прилив зарубежных инвестиций, - участие в ЕС. Активное вовлечение страны в региональное разделение труда, быстрое развитие торговли и научно-технического сотрудничества с соседними государствами, либерализация правил движения капиталов не только создали необходимые условия для этого процесса, но и сделали его объективной необходимостью.

Третий фактор связан с качеством трудовых ресурсов. Отдельные независимые исследования показали, что рост стоимости рабочей силы позитивно отражается на объемах прямых иностранных капиталовложений. Испанские экономисты обоснованно отмечают, что повышение квалификации рабочих и служащих усилило интерес ТНК к экономике страны, заметно расширило возможности выгодного приложения капиталов.

На наш взгляд, существует и другой аспект проблемы. При огромном разнообразии мотивов и задач инвестиционной политики ТНК ее условно разделяют на два типа: капиталовложения с целью захвата внутреннего рынка страны, принимающей капитал, и с целью создания производств, рассчитанных на экспорт в третьи страны. Первый тип инвестиций свойственен для индустриально развитых стран. Такие капиталовложения позволяют занять дополнитель-

ную долю рынка, расширить масштабы производства, получить эффект от кооперации и интернационализации производства. Вторым вариантом характерен для большинства так называемых "новых индустриальных" стран (НИС) развивающегося мира: ТНК переносят туда трудоемкие производства, чтобы воспользоваться исключительно дешевой рабочей силой, а также вредные и отравляющие окружающую среду технологические процессы, при этом подавляющая часть выпускаемой продукции вывозится за рубеж.

Если "примерить" эти два типа инвестиционной политики к Испании 70-х годов, то мы увидим, что она полностью не подходила ни к одному из них. По степени развития экономики, квалификации и стоимости рабочей силы она занимала промежуточное положение между НИС и индустриально развитыми странами. Это серьезно ограничивало сферу интересов зарубежных инвесторов, поскольку вложение капиталов в технологически сложные производства сдерживалось нехваткой квалифицированных рабочих и инженеров, а развитие трудоемких отраслей обходилось дороже, чем в НИС.

Четвертый фактор - благоприятная и стабильная политическая обстановка. Падение франкистского режима, и, особенно, приход к власти более, чем на 10 лет правительства социалистов, проведение им взвешенной экономической политики - все это в глазах зарубежных предпринимателей значительно повысило надежность Испании как объекта инвестирования, снизило степень риска и вероятность понести убытки по причинам, не связанным с существом сделки.

И, наконец, пятой силой, оказывающей значительное воздействие на прямые иностранные капиталовложения, является инфляция. Ускоренный рост цен подрывает уверенность инвесторов в выгодности долгосрочных проектов, побуждает их отдавать предпочтение регионам с более стабильной ситуацией в области ценообразования. По расчетам экономистов, в условиях Испании отрицательное влияние инфляции на приток зарубежных капиталов равно по своей силе эффекту от интеграции в ЕС (с противоположным знаком). При этом наиболее ощутимый удар инфляция наносит по инвестициям в "третий сектор", куда сейчас направляется половина прямых иностранных капиталовложений.

Из сказанного выше следует, что в настоящее время положение Испании как страны, принимающий капитал, приобретает все больше черт, характерных для других индустриально развитых государств Европы. В этом плане она выигрывает по сравнению с остальными относительно слабыми участниками ЕС, поскольку к емкому внутреннему рынку у нее добавился близкий к общеевропейскому уровень квалификации рабочей силы.

Инвестиционная стратегия ТНК в Испании ориентируется прежде всего на освоение внутреннего рынка: практически во всех отраслях (кроме металлургии, производства резин и пластмасс) более 3/4 готовой продукции отгружается испанским покупателям (табл. 30). Согласно расчетам, в 1988 г. примерно 1/2 прибыли, полученной иностранными предприятиями (или 70% прибыли, оставшейся после уплаты налогов) была снова инвестирована в испанскую экономику. При этом наиболее высокий уровень реинвестиций (60-70%) наблюдался в таких отраслях, как производство конторской техники, в гостиничном бизнесе и общественном питании, банковском деле, электротехнической промышленности, автомобилестроении⁸².

Значительные сдвиги происходят в отраслевой структуре иностранных инвестиций. Традиционно подавляющая часть прямых капиталовложений направлялась в промышленность, хотя ее доля в испанском ВВП составляет около 1/3. В то же время приток капиталов в сферу услуг оставался довольно скромным, на рубеже 70-80-х годов в нее инвестировалось не более 30% средств. Вследствие этого доля иностранных филиалов в добавленной стоимости "третьего сектора" не превышает 5% (табл. 30). Однако с середины 80-х годов положение стало быстро меняться.

Таблица 32. Распределение притока прямых иностранных капиталовложений по отраслям экономики в Испании и ЕС, %

Отрасль	Испания		ЕС	
	1985 г.	1989 г.	1984 г.	1989 г.
Энергетика	0,2	0,0	0,6	1,5
Промышленность	63,3	43,6	34,3	32,7
транспортное				
машиностроение	-	4,2	3,5	5,7
электротехническое и электронное машиностроение	-	3,2	16,4	6,2
химическая				
промышленность	17,5	10,1	8,6	7,8
Строительство	0,9	0,9	2,4	0,8
Услуги	34,4	55,5	61,2	63,7
банковские	-	15,2	34,1	25,8
страхование	-	5,0	-3,2	7,4
торговля, гостиницы				
и рестораны	-	14,4	11,8	10,6

Рассчитано по European Community direct investment 1984-1989 // Eurostat Luxembourg, 1992. P.98, 102, 169, 171; Informe Económico. 1988. Banco Bilbao Vizca Bilbao, 1989. P.231.

⁸² Рассчитано по: Iranzo S. Op.cit. P.36, 43.

Как видно из данных табл. 32, если в 1985 г. сфера услуг приняла 34,4% прямых иностранных инвестиций, то в 1989 г. - уже 55,5%. В 1991 г. на ее долю пришлось 60,8% иностранных вложений в испанские предприятия⁸³. На рубеже 80 - 90-х годов значение "третьего сектора" в объеме зарубежных капиталовложений практически сравнялось с его долей в ВВП Испании и приблизилось к аналогичным показателем для других государств ЕС. Стремительный рост активности ТНК в этой сфере во многом связан с отменой законодательных ограничений на проникновение иностранного капитала в финансовую систему страны, а также созданием Единого внутреннего рынка (ЕВР) ЕС. Программа ЕВР предусматривает и формирование общего рынка услуг, в частности финансовых, куда включены банковские услуги, страхование и операции с ценными бумагами.

Говоря о перспективах иностранного инвестирования в испанскую сферу услуг, следует иметь в виду, что, если в конце 80-х - начале 90-х годов сработал эффект "прорванной плотины" (снятие административных барьеров), то в дальнейшем они будут зависеть от условий экономического порядка. Высокая "чувствительность" капиталовложений в непродовольственные отрасли к колебаниям конъюнктуры подтверждается фактами последних лет. В 1992 г. инвестиции в финансовые учреждения, страхование и деловые услуги сократились, по сравнению с предыдущим годом, почти вдвое, а их удельный вес в общем объеме иностранных капиталовложений упал с 46 до 27%. В 1993 г. он составил 28%, а в целом сфера услуг аккумулировала только 41% зарубежных средств, направленных в испанские предприятия⁸⁴.

3.3. Государственная политика в отношении иностранных инвестиций

Вступление Испании в Европейское сообщество сделало необходимым изменение национального законодательства в отношении иностранных капиталовложений для того, чтобы привести его в соответствие с нормами и принципами ЕС. Основу нового законодательства составили: Закон об иностранных инвестициях в Испании от 27 июня 1986 г., Королевский декрет 2077 от 25 сентября 1986 г. и Приказ министра экономики и финансов от 4 февраля 1990 г.

Существующий сейчас режим в отношении зарубежных инвестиций можно считать полностью либерализованным. Законодательством предусмотрены только отдельные контрольные меры. Так, если доля иностранного вкладчика пре-

⁸³ Boletín Económico. Madrid, 1993. N 2361. P.665.

⁸⁴ Ibid. N 2390. P.3153; 1994. N 2441. P.1614.

вышает 50% акционерного капитала испанского предприятия, требуется проведение предварительной проверки проекта. Одобрение Совета Министров необходимо в случаях, когда иностранные инвестиции направляются в "специальные" области, в том числе напрямую связанные с национальной обороной, в теле- и радиовещание, воздушный транспорт, а также, если инвестор - государственная организация (правило не распространяется на инвесторов из стран ЕС). В исключительных случаях Закон об иностранных инвестициях наделяет государство правом наложить запрет на инвестиции, если они могут иметь последствия, наносящие ущерб национальной экономике. Однако на практике эта статья ни разу не применялась.

В Испании сделки с иностранными инвесторами обычно не содержат никаких условий или оговорок, ограничивающих свободу действий последних. При этом в стране существует система поощрения иностранных инвестиций, которая состоит из четырех частей. Во-первых, это общие льготы, предоставляемые испанским государством: налоговые скидки, связанные с обновлением основных фондов, осуществлением научно-технических программ и созданием новых рабочих мест. Во-вторых, государственная помощь развитию ряда отраслей: энергетики, электроники и информатики, проектам в области дизайна, моды и т.д. Формы государственной поддержки могут быть разными и включать финансовые субсидии, налоговые льготы, бесплатные конъюнктурные исследования. В-третьих, стимулирование развития регионов: согласно утвержденной шкале, инвестор может воспользоваться теми или иными льготами в зависимости от выбранного им места приложения капиталов. И, в-четвертых, помощь различных фондов и организаций Европейского союза, например: Европейского инвестиционного банка, ЕОУС, Европейского социального фонда, ФЕОГА и ЕФРР.

Наиболее разработанный вид имеет система региональных льгот. Ее юридической базой является Закон о региональном развитии (*Ley de Incentivos Regionales*), действие которого распространяется на три вида зон, а именно: зоны ускоренного экономического развития, зоны, переживающие промышленный спад и специальные зоны. Для каждой конкретной зоны государство устанавливает максимальный объем субсидий в зависимости от объема иностранных инвестиций. Для первого типа зон он колеблется от 20 до 50%, второго - от 20 до 75% (например, в Галисии и Эстремадуре), для третьего составляет 20%. Названные проценты включают все виды безвозвратно предоставляемой помощи, как со стороны центральной власти, так и местной.

Региональными льготами пользуются многие зарубежные компании. Результаты выборочного исследования прямых иностранных инвестиций в 11 периферийных автоно-

ных областях Испании в 1989-1990 гг. показали, что сумма предоставленных льгот составляла в среднем 18,4% привлеченных капиталовложений⁸⁵. Однако подавляющая часть прямых иностранных инвестиций направляется в две наиболее развитые автономные области - Мадрид и Каталонию. В 1993 г. на их долю приходилось 73% всех иностранных инвестиций, причем она практически не изменилась с середины 80-х годов⁸⁶. Практика стран ЕС наглядно показывает, что решить эти и подобные им проблемы регионального развития не под силу самим провинциям и даже отдельным государствам. Очевидно, что и система льгот инвесторам может сыграть в этом только скромную вспомогательную роль.

Говоря в целом об испанской политике привлечения иностранных капиталовложений, следует отметить, что среди экономистов не существует единого мнения насчет ее эффективности и целесообразности. Поскольку мероприятия такого рода проводятся на самых разных уровнях (центральным правительством, властями автономных областей и городов, министерствами, отдельными компаниями), степень их согласованности очень мала. Это зачастую играет на руку зарубежным партнерам, которые используют соревнование испанских контрагентов для получения более льготных условий.

Первым шагом на пути решения проблемы стало создание Генеральной дирекции регионального развития (*Dirección General de Incentivos Regionales*) при Государственном секретариате экономики и Распорядительного совета регионального развития (*Consejo Rector de Incentivos Regionales*) - межминистерского органа, призванного координировать программы стимулирования и государственной помощи производственным инвестициям.

Убедительной выглядит точка зрения многих экспертов о том, что поощрительные меры - лишь второстепенный фактор, движущий действиями зарубежного инвестора, так как его интерес определяется более глобальными соображениями. Иначе говоря, если ТНК решила создать филиал в Испании, то, выбирая варианты его расположения, она, возможно, предпочтет тот, где предоставят больше льгот. Но, если она планирует образовать филиал в другой стране, то никакие преференции не изменят ее решения. Таким образом, для национальной экономики в целом система льгот может, несмотря на крупные затраты, иметь нулевой эффект. Поэтому многие испанские экономисты ратуют за то, чтобы основная часть субсидий иностранным инвесторам предоставлялась именно на общенациональном уровне.

⁸⁵ *Andrés R. de, Orgaz L.* Op.cit. P.196.

⁸⁶ *Pilar M.Egea, López C.* Un estudio sorbe la distribución geográfica de la inversión extranjera directa en España // *Información Comercial Española*. Madrid, 1991. N 696-697. P.107; *Boletín Económico*. Madrid, 1994. N 2417. P.1621.

4. Кризис начала 90-х годов и перспективы его преодоления

В 1991 г. в Испании появились признаки ухудшения общеэкономической конъюнктуры: уменьшилось промышленное производство, замедлились темпы роста инвестиций в основной капитал и других важнейших составляющих ВВП. На следующий год кризисные явления дали о себе знать уже с полной силой. Наихудшим за последнее десятилетие стало во многих отношениях 1993 г.: было зарегистрировано максимальное, за период демократического правления, падение ВВП и частного потребления, как и в середине 80-х годов безработица приблизилась к 3 млн человек (табл.33).

В отличие от предыдущих лет, сейчас отмечается высокая синхронность циклических колебаний в Испании и в ЕС в целом. Но, как и прежде, в неблагоприятных условиях испанскую экономику "раскачивает" гораздо сильнее, чем хозяйства более мощных западноевропейских держав. Так, согласно статистике ЕС, в 1993 г. частное потребление упало в среднем по Европейскому союзу на 0,3%, а в Испании на 1,9%, за 1992-1993 гг. капиталовложения сократились соответственно на 6,2 и 12,2%⁸⁷.

Особенно острые формы приняла в ходе нынешнего спада проблема государственных финансов. В 1991 г. дефицит госбюджета (включая местные администрации) составил 5,0% ВВП, в 1992 - 4,6%, а в 1993 - 7,2%⁸⁸. Причинами его столь быстрого роста были: непредвиденное падение производства и

Таблица 33. Динамика социально-экономических показателей Испании в 1991-1994 гг. (ежегодный прирост в постоянных ценах 1986 г.), %

Показатель	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.*
ВВП	2,2	0,8	-1,0	1,6
Частное потребление	2,9	2,1	-2,3	-0,3
Государственное потребление	5,4	3,8	1,6	1,0
Валовые вложения в основной капитал	1,7	-3,9	-10,2	-2,1
Внутренний спрос	2,8	1,1	-3,6	-0,4
Экспорт товаров и услуг	7,9	6,7	8,8	17,4
Импорт товаров и услуг	9,0	6,6	-3,2	7,5
Промышленность и строительство	1,0	-1,8	-3,2	1,3
Инфляция (потребительские цены)	6,0	5,9	4,6	4,0**
Безработица (доля в самодеятельном населении)	16,4	18,2	21,8	21,8**

* I полугодие, ** данные за август

Источники: Boletín Mensual de Estadística, Madrid. 1994. N 32/33. P.120; Eurostatistics Luxemburg, 1994. N 10.

⁸⁷ Eurostatistics, Luxemburg. 1994. N 7. P.35-36.

⁸⁸ Boletín Económico. Madrid, 1994. N 2411. P.1155.

внутреннего спроса, необходимость погашения задолженности прошлых лет, а также введенный в связи с созданием с 1 января 1993 г. Единого внутреннего рынка ЕС новый режим косвенного налогообложения и полная отмена таможенных пошлин в торговле со странами Европейского союза. Дополнительные расходы постоянно требовала быстро развивавшаяся национальная система социального обеспечения. Кроме того, вследствие децентрализации власти расширились затраты местных администраций, участились случаи дублирования ими функций других государственных органов. За время кризиса резко увеличился государственный долг Испании - с 45,6% ВВП в 1991 г. до 55,6% в 1993 г.⁸⁹

В 1994 г. правительство запланировало сократить дефицит государственного бюджета на 3,2 млрд песет - до 6,4% ВВП, не увеличивая налогообложения предприятий. При этом замораживается зарплата госслужащих, урезаются расходы аппарата и пособия по безработице. Итоги первого полугодия выглядят довольно обнадеживающе: по сравнению с тем же периодом предшествующего года поступления выросли на 5%, а дефицит уменьшился на 9,5%⁹⁰. Вопрос о том, как увязать сдерживание государственных расходов со стимулированием деловой активности являлся центральным при обсуждении государственного бюджета на 1995 г. Министр финансов П.Солбес выступил с предложением ввести в ближайшее время новые правила, устранившие двойное налогообложение. Речь идет об исключении дивидендов из суммы, с которой уплачивают налог физические лица, и праве испанских компаний, имеющих филиалы за границей, не платить налоги на переводимую из-за рубежа прибыль. Есть вероятность, что правительство пойдет на дальнейшую приватизацию убыточных государственных предприятий, хотя об этом не было объявлено официально. В 1995 г. ставится цель довести дефицит госбюджета до 4,6% ВВП, а в 1997 г. - до 3,3%⁹¹.

С начала кризиса сильно ухудшилась ситуация на испанском рынке труда, на резкое падение спроса предприятия отреагировали массовыми увольнениями. В марте 1994 г. численность лиц, не имеющих работы, превысила 2760 тыс. человек (по сравнению с 2330 тыс. в начале 1992 г.), уровень безработицы достиг 22,9% самодельного населения, в том числе среди женщин - 28,9%, молодых людей в возрасте до 25 лет - 38,9%⁹². Рост безработицы, в свою очередь, сузил финансовые возможности населения и усилил в людях чувство неуверенности, что еще больше ограничило потребительский спрос, а, значит, и возможности экономического оживления.

⁸⁹ Ibid.

⁹⁰ Pais. 1994. 9 jul. P.41.

⁹¹ Ibid. 5 jul. P.44; 10 sept. P.39.

⁹² Eurostatistics. Luxemburg, 1994. N 6. P.44-47.

В декабре 1993 г. правительство приняло пакет документов о реформе национального трудового законодательства, он включил в себя два законопроекта и закон-декрет. Законопроект о новом Статусе трудящихся вводит послабления в нормы продолжительности рабочей недели и процедуру увольнения, а также меры, поощряющие территориальную и производственную мобильность рабочей силы. В мае 1994 г. он был одобрен парламентом и приобрел силу закона. Другой законопроект впервые устанавливает правила организации и функционирования временных предприятий. Закон-декрет о срочных мерах по стимулированию занятости разрешает создание частных бюро трудоустройства. Кроме того, он пересматривает существующий регламент работы на условиях неполного рабочего дня, замещения временно отсутствующего работника и практического обучения в процессе работы, также расширяются сроки продления временных трудовых соглашений. Предполагается, что благодаря реформе, создание новых рабочих мест в общенациональном масштабе сможет начаться, когда темпы роста ВВП достигнут 1,5% в год - раньше названный порог составлял 2,5%⁹³. По мнению экспертов, в 1994 г. страна потеряет еще 98 тыс. рабочих мест, но уже в 1995 г. их численность увеличится на 143 тыс.⁹⁴.

Относительно ровной остается, несмотря на кризис, динамика инфляционных процессов (табл.18). В августе 1994 г. потребительские цены превышали уровень аналогичного периода предыдущего года на 4%⁹⁵. В этом заключается одно из важных преимуществ настоящего экономического положения Испании, по сравнению с предыдущим спадом 70-х годов. Главными источниками роста национального индекса цен в начале 90-х годов явилось резкое удорожание напитков и табачных изделий; обуви и одежды; а также квартплаты, топлива и электроэнергии. В пределах указанных трех групп цены выросли в течение 1991-1993 гг. примерно на 20%⁹⁶. Кроме того, сильно подорожали многие виды услуг. Инфляционные последствия имели и проведенные девальвации. В сентябре 1992 г. курс песеты был понижен на 5%, в ноябре на 6%, а затем в мае 1993 г. - еще на 8%. В общей сложности национальная валюта утратила около 18% своей первоначальной стоимости. При этом значительная стабильность характерна для цен на товары промышленного назначения (во многом из-за ограниченного спроса), продовольствие, предметы домашнего обихода, услуги транспорта и связи.

Однако нет уверенности, что с началом экономического подъема ситуация в области ценообразования не изменится к худшему. Оживление производственного спроса может под-

⁹³ País. 1994. 8 jul. P.49.

⁹⁴ Ibid. 15 jul. P.39.

⁹⁵ Eurostatistics. Luxemburg, 1994. N 10. P.106.

⁹⁶ Ibid. N 4. P.107-108.

толкнуть вверх цены на товары промышленного назначения и тогда, возможно, проявится запоздалый эффект девальваций. Кроме того, настораживают высокие темпы роста заработной платы - в четвертом квартале 1993 г. она увеличилась в реальном выражении на 1,3% по сравнению с тем же периодом предыдущего года⁹⁷. Ожидается, что к концу года инфляция составит 4-4,2%, а среднегодовая величина не превысит 4,5%, в 1995 г. она, согласно прогнозам, остановится на отметке 3,5%⁹⁸.

Удовлетворительным можно считать нынешнее состояние внешних расчетов Испании. В 1993 г. в результате девальваций и падения внутреннего спроса отрицательное сальдо внешней торговли сократилось в 1,5 раза, а дефицит баланса по текущим операциям - с 1803 млрд до 506 млрд песет (соответственно 17,6 млрд и 4,0 млрд долл.). В итоге, несмотря на резкое уменьшение нетто-притока иностранных капиталов платежный баланс по-прежнему удалось свести с положительным сальдо в размере 139 млрд песет (1,1 млрд долл.)⁹⁹.

За первые пять месяцев 1994 г. разница между экспортом и импортом уменьшилась на 13%, доходы от туризма выросли на 27%, а дефицит баланса по текущим операциям сократился на 40%, при этом на 14% увеличились прямые иностранные капиталовложения. Отток валютных резервов составил с января по май 164 млрд песет, что вчетверо меньше, чем в предыдущем году¹⁰⁰.

По оценке большинства специалистов, в 1993 г. экономический спад достиг в Испании низшей отметки и в 1994 г. во многих сферах началось оживление. Согласно национальной статистике, в марте 1994 г. индекс промышленного производства превысил средние уровни 1993 и 1992 гг., подъем отмечался в 21 из 27 отраслей индустрии. При этом наиболее активный рост происходил в электронном и электротехническом машиностроении, нефтепереработке, химической и полиграфической промышленности, производстве точных и оптических приборов. Вместе с тем в первой половине года продолжалось сокращение инвестиций в основные средства, особенно в машины и оборудование, падение внутреннего частного потребления.

Правительство предполагает, что уже в 1995 г. в основном возобновится нормальное функционирование экономики, а темпы роста важнейших макроэкономических показателей вернутся к докризисному уровню (табл.34).

⁹⁷ Рассчитано по País. 1994. 23 abr. P.50; Eurostatistics. Luxemburg. 1993. N 3. P.106; 1994. N 6. P.106.

⁹⁸ País. 1994. 15 jul. P.39; 8 jul. P.49. 10 sept. P.39.

⁹⁹ Boletín Mensual de Estadística. Madrid. 1994. N 30. P.208.

¹⁰⁰ País. 1994. 9 jul. P.41; 2 jul. P.47.

**Таблица 34. Прогноз экономического развития Испании
в 1994-1997 гг. (среднегодовые темпы роста, %)**

Экономический показатель	1994 г.	1995 г.	1996-1997 гг.
ВВП	1,7	2,8	3,9
Частное потребление	0,1	2,0	3,6
Государственное потребление	-2,0	0,5	1,6
Валовые вложения в основной капитал	1,6	5,0	8,0
Внутренний спрос	0,1	2,6	4,4
Экспорт товаров и услуг	8,4	9,8	9,1
Импорт товаров и услуг	2,7	8,5	10,2
Цены на потребительские товары и услуги	4,2	3,8	3,5
Занятость	-0,7	1,5-1,9	2,7-3,3

Примечание: 1994 г. - данные госбюджета и уточненного правительственного прогноза; 1995-1997 гг. - данные правительственной программы конвергенции со странами ЕС.

Источник: País. 1994. 16 jul. P.43, 7 sept. P.38.

Тем не менее пока неясно каким образом и на каких условиях страна будет участвовать в предусмотренном Маастрихтским договором Экономическом и валютном союзе. В июле 1994 г. кабинет министров принял новую программу конвергенции, рассчитанную до 1997 г. Главным ее направлением является сокращение безработицы, дефицита госбюджета и темпов инфляции. Как известно, Договор устанавливает четыре экономических показателя, обязательных для всех участников: темпы инфляции (не выше 1,5 пунктов, чем в среднем в трех странах с самыми низкими уровнями), величина процентных ставок по долгосрочным кредитам (не выше 2 пунктов, чем в среднем в трех странах с наиболее низкими темпами инфляции), максимальный размер дефицита госбюджета и государственного долга (не более 3 и 60% от ВВП страны). Если в 1993 г. Испания выполняла только критерий, касающийся государственного долга, то в 1994 г. она не удовлетворяла ни одному из них. С присоединением в январе 1995 г. к ЕС новых четырех членов допустимый уровень инфляции уменьшится с 3,5 до 3%, а значит станет еще более труднодостижимым для испанской стороны. В то же время увеличится предел в отношении процентных ставок - с 5,9 до 6,6%¹⁰¹, что, однако, не намного увеличивает шансы Испании выполнить данное условие.

¹⁰¹ Boletín Económico. Madrid, 1994. N 2408. P.965.

Глава четвертая

НОВЫЙ ЭТАП НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИСПАНИИ

В 70-90-е годы в науке и технике Испании произошли крупные перемены. За короткий промежуток времени технологический потенциал страны неузнаваемо изменился: он не только вырос и укрепился, но, что самое важное - его удалось поднять на новую ступень развития. Конечно, Испания не догнала в этой области передовые страны Западной Европы, отставание от них еще велико. Но то, что она смогла сократить разрыв в условиях непрекращающейся технологической гонки, уже свидетельствует о многом.

Оснований для того, чтобы говорить о новом этапе научно-технического развития Испании вполне достаточно. К ним относятся быстрый рост расходов на НИОКР и объемов национальной научно-технической продукции, становление ряда наукоемких производств, разработка и проведение в жизнь абсолютно новой государственной научно-технической политики с новыми приоритетами и механизмом реализации, широкое подключение страны к европейскому научно-техническому сотрудничеству. Происшедшие сдвиги и достигнутые успехи сами по себе не создают полных гарантий на будущее, более того, некоторые из них и сейчас могут быть расценены неоднозначно. Однако сам факт столь крупных перемен, бесспорно, заслуживает внимания.

1. Национальный научно-технический потенциал

С начала 80-х годов развитие научно-технического потенциала представляет собой одну из первоочередных и наиболее сложных задач Испании. После проведения ряда законодательных и хозяйственных реформ главным препятствием на пути роста экономики стала слабость национальной научно-технической базы. Она в свою очередь определялась не только недостатком финансирования, но и такими причинами, как унаследованная от авторитарного режима зарегулированность хозяйственных отношений, пассивность крупных государственных предприятий, многолетняя "утечка умов" в период франкизма, недавние политические и экономические потрясения, наконец, сильная зависимость ряда отраслей от зарубежных ТНК.

1.1. Современная характеристика

В начале 80-х годов Испания по сути дела еще не приступила к освоению тех технологических процессов и продуктов, которые позволяли большинству западноевропейских стран провести структурную перестройку хозяйства и выйти на новый виток технологической гонки.

Тем не менее целенаправленная государственная политика, усилия частных структур, а также общее оздоровление экономического климата в стране, ее вступление в ЕС - все это сделало возможным постепенно изменять ситуацию.

Расходы на НИОКР. За 80-е годы материальная база НИОКР значительно расширилась. В 1983 г. на эти цели было затрачено 101 млрд песет, в 1990 - 410 млрд, а в 1993 - около 580 млрд¹ (соответственно 0,7 млрд, 4 млрд и 5,7 млрд долл.). В среднем ассигнования ежегодно увеличивались на 19,1%, что намного превышало аналогичные темпы в других западноевропейских странах.

Существенно поднялась доля расходов на НИОКР в испанском ВВП. Если в 1983 г. она составляла 0,48%, то в 1990 - 0,9%, а в 1993 г. уже 0,95%. Испания, конечно, сильно уступает по этому показателю ведущим членам ЕС, но разрыв постепенно сокращается. Для сравнения укажем, что в 1983 г. Франция и ФРГ тратили на науку соответственно 2,11 и 2,51% собственного ВВП, а в 1990 г. - 2,38 и 2,84%². С 1983 по 1990 г. удельный вес Испании в общекоммунитарных затратах на научные исследования и разработки вырос с 2,2 до 4%³.

Таблица 35. Некоторые показатели научно-технического развития Испании и других стран Западной Европы в 1982-1983 гг.

Показатель	Испания	ФРГ	Франция	Италия
1. Доля в мировой научно-технической продукции, % *	0,8	6,3	4,9	2,2
2. Доля расходов на НИОКР в ВВП, % **	0,45	2,51	2,11	-
3. Производство компьютеров, доля в ВВП, % *	0,16	0,68	0,57	0,73
4. Потребление микросхем, доля в ВВП, % **	0,38	1,11	0,8	0,65
5. Производство средств связи, доля в ВВП, % **	0,35	0,47	0,58	-
6. Парк промышленных роботов, шт. *	284	950	1700	-
7. Число телефонов на 100 человек, шт. *	34,5	-	54	-

* Данные за 1982 г. ** Данные за 1983 г.

Составлено по: Zaldívar C.A., Castells M. Spain beyond Myths. Madrid, 1992. P.176.

¹ Zaldívar C.A., Castells M. Spain beyond Myths. Madrid, 1992. P. 354, 359; Política Científica. Madrid, 1993. N 38. P.8.

² Ibid.

³ Política Científica. Madrid, 1991. N 28. P.10.

Таблица 36. Источники финансирования НИОКР в Испании

Субъект	1983 г.		1990 г.	
	млрд песет	%	млрд песет	%
Центральные государственные органы	50	49,5	175	42,6
Региональные администрации и университеты	-	-	32	7,8
Промышленные предприятия	50	49,5	178	43,4
Иностранные инвесторы	1	1,0	25	6,1
Итого	101	100,0	410	100,0

Рассчитано по: *Zaldivar C.A., Castells M. Op.cit. P.359.*

Быстрый рост капиталовложений в науку стал возможен, в первую очередь, благодаря инициативе и усилиям правительства и государственных органов. В 1992 г. только центральными властями на эти нужды было выделено почти 312 млрд песет⁴, что в 6 раз превысило расходы 1983 г.

Однако роль государства этим не ограничилась. Свою важную функцию оно видело в том, чтобы как можно шире вовлечь в научные исследования и, соответственно, в инвестиционную деятельность частный сектор и промышленные предприятия. Для этого была разработана система различных мер, включающая также и финансовые рычаги. В 1990 г. промышленность получила в качестве субсидий на развитие науки и техники 20,5 млрд песет от центральной администрации и 8 млрд песет от местных властей⁵. Это составило 16% расходов промышленности на НИОКР, которые в целом выросли по сравнению с 1983 г. в 3,6 раза. Тем не менее значение промышленности в научно-техническом развитии Испании заметно ниже, чем в других западноевропейских государствах. В 1988-1989 гг. она финансировала 47,5 и проводила 56,7% НИОКР, по сравнению с 54 и 65,5% в среднем по Европейскому сообществу⁶.

Научно-исследовательские кадры. В 1993 г. в Испании насчитывалось 41 тыс. научно-исследовательских работников⁷, что в 2 раза больше, чем в 80-х годах. При этом доля испанцев в общей численности ученых стран ЕС увеличилась с 3 до 5%. В 2,5 раза вырос удельный вес данной категории в самодеятельном населении: на 1000 человек приходилось 2,6 научных работников в пересчете на полную занятость⁸. И все же обеспеченность Испании научными кадрами остается по европейским меркам сравнительно невысокой: в ведущих странах

⁴ Política Científica. Madrid, 1993. N 36. P.2.

⁵ Ibid. N 38. P.8.

⁶ Europe in Figures. Luxemburg, 1992.P.102.

⁷ Política Científica. Madrid, 1993. N 38. P.9.

⁸ Ibid. N 36. P.2.

региона названное соотношение колеблется в пределах от четырех до шести человек.

Отличительной чертой "человеческого капитала" испанской науки является то, что основная его часть представлена лицами молодого возраста. В начале 90-х годов в высших учебных заведениях страны 1/2 преподавателей были не старше 40 лет⁹. Широкий слой молодых исследователей связан своим существованием энергичной государственной политике в сфере высшего образования, а также национальным программам подготовки научных работников, начатым в 80-е годы. Его формированию благоприятствует также и возрастная структура испанского населения. Такая ситуация расценивается в Испании как важное национальное преимущество, особенно на общем фоне старения западноевропейских ученых. Считается, что при умелом подходе она может стать не только источником удовлетворения внутреннего спроса на исследовательский персонал, но и залогом динамичного развития испанской науки в будущем.

Что касается распределения научных кадров между частным и государственным секторами, то и здесь отмечена положительная тенденция. В 1982 г. на предприятиях было занято только 18% исследователей, а в 1992 г. - уже 30% (остальные 70% приходились на университеты и государственные исследовательские центры)¹⁰. Однако на фоне ЕС, где больше 1/2 ученых работают именно в производственных структурах, такое положение трудно назвать благополучным. Чтобы исправить его, испанское государство выделяет предприятиям стипендии для подготовки научных кадров, финансирует оплату труда ученых - сотрудников государственных учреждений, приглашаемых предприятиями на работу по временным трудовым соглашениям, а также предоставляет налоговые скидки фирмам, осуществляющим программы повышения квалификации. Однако, как показывает практика, наличие льгот само по себе не является для предприятий достаточным основанием, чтобы вкладывать средства в формирование научно-технического персонала.

Научная продукция. В 80-е годы Испания быстро расширяла объем национальной научной продукции. С 1982 по 1990 г. среднегодовые темпы роста числа научных публикаций составили: в области сельского хозяйства - 13,4%, инженерного дела - 13,2, физики и химии - 12,9, биологических наук - 9,2, медицины - 6,6, а по остальным отраслям - 9,6%¹¹. По неполным данным за 1992 г. испанские ученые опубликовали в

⁹ Ibid. 1991. N 28. P.10.

¹⁰ Ibid. 1993. N 38. P.9.

¹¹ Zaldívar C.A., Castells M. Op.cit. P.357.

международных изданиях 13,4 тыс. научных трудов, т.е. почти в 3 раза больше, чем в 1982 г.¹²

Улучшилось и качество работ. Согласно подсчетам Института научной информации в Филадельфии, в 1986 г. только 11% статей испанских авторов были изданы в десятке лучших (по каждой специальности) и наиболее взыскательных международных журналов, а в 1991 г. этот показатель увеличился до 22%. Число докторских диссертаций, прошедших защиту в испанских университетах, выросло с 3,3 тыс. в 1987 г. до 5,5 тыс. в 1991 г.¹³

И все же названные сдвиги были явно недостаточными, чтобы компенсировать отставание Испании от ведущих промышленно развитых государств. В 1991 г. доля страны в мировой научной продукции равнялась 1,7% (по сравнению с 0,8% в 1982 г.), что составляло 56% от уровня Италии, 30 - Франции, 23 - ФРГ и 4% - США¹⁴.

В 1988 г. в Испании на 100 ученых (в пересчете на полную занятость) приходилось 42 научные публикации, что на 25-70% больше, чем в Италии, Франции, ФРГ и США. При этом на каждые 10 млн долл., вложенных в национальные НИОКР, в 1990 г. были изданы 34 научные работы, по сравнению с 21 в Италии, 18 во Франции, по 16 в ФРГ и США¹⁵. Интересно, что по данным двум показателям ситуация, близкая к испанской, характерна для Греции, Швеции и Великобритании. Истоки этого явления трудно оценить однозначно, все же многие специалисты высказывают мнение, что названные показатели отражают соотношение между фундаментальными и прикладными исследованиями. Поскольку результатом последних являются в большей степени технологические разработки, нежели публикации, то по мере развития прикладной науки число публикаций в расчете на общую численность ученых и на объемы капиталовложений снижается¹⁶.

Относительная слабость испанской науки проявляется и в тематике исследований. Согласно данным Института научной информации, в 1988 г. Испания проявляла активность в 2780 из 8177 включенных в обследование областях науки. Таким образом, уровень диверсификации ее НИОКР составил 34%. В других странах он был равен (в %): Португалия - 6, Греция - 13, Италия - 53, Франция - 67, ФРГ - 74, Великобритания - 83, а США - 98¹⁷.

¹² Política Científica. Madrid, 1993. N 36 P.3.

¹³ Ibid.

¹⁴ Zaldívar C.A., Castells M. Op.cit. P.351; Política Científica. Madrid, 1993. N 36. P.3; N 32. P.5.

¹⁵ Ibid.

¹⁶ См.: Pestaña A. Un modelo bibliométrico para el estudio de la actividad científica // Política Científica. Madrid, 1993. N 35. P.48.

¹⁷ Рассчитано по: Ibid. P.48-49.

Данные об отраслевой структуре испанской научной продукции представлены в табл.37, из которой видно, что наибольший объем публикаций приходится на медицинские науки, химию, биологические науки и исследования материалов.

Химия и биологические науки одновременно являются областями национальной специализации, к числу которых также относится астрономия, физика и сельскохозяйственные науки. Однако в социальных науках, экономике, психологии и психиатрии, геологических науках, математике и вычислительной технике усилия испанских ученых сравнительно невелики.

Региональная структура НИОКР. Из 17 автономных областей Испании только 5 (Мадрид, Каталония, Страна Басков, Андалусия и Валенсия) обладают относительно развитым научно-техническим потенциалом. На рубеже 80-90-х годов они давали свыше 80% национальных ассигнований на НИОКР и заявок на патенты, в том числе доля Мадрида и Каталонии доходила до 60%.

В 1988 г. доля расходов на науку и технику в ВВП составляла в Мадриде 2%, в Стране Басков - 1,1, Каталонии - 0,75, в остальных 14 регионах - в среднем 0,41%¹⁸. Приведенные данные позволяют говорить о том, что развитие науки и техники носит в Испании очаговый характер и степень поляризации испанских регионов по уровню научно-технического потенциала значительно выше, чем по экономическим показателям в целом.

Таблица 37. Научная продукция Испании по отраслям знаний, 1988 г. (в %)

Отрасль	Доля в общем объеме публикаций	Коэффициент специализации *
Медицина	27,0	100
Химия	18,0	136
Биологические науки	14,5	127
Исследования материалов	10,0	100
Физика	5,5	120
Математика, вычислительная техника	4,0	75
Сельскохозяйственные науки	3,5	110
Инженерное дело	3,0	89
Психология и психиатрия	2,5	54
Геологические науки	2,0	71
Астрономия	2,0	143
Экономика	1,0	43
Социальные науки	1,0	21

* Коэффициент специализации рассчитан как отношение доли отрасли в публикациях в Испании к доле отрасли в публикациях десяти стран, ставших объектом исследования Института научной информации (Греции, Португалии, Испании, Италии, Франции, ФРГ, Швеции, Великобритании, США и Японии). Составлено по: *Pestana A. Op.cit. P.50.*

¹⁸ Рассчитано по: *Acosta Sero M., Coronado Guerrero D. Op.cit. P.56-57; Zaldívar C.A., Castells M. Op.cit. P.153, 359; Informe Económico. 1988. Banco Bilbao Vizcaya. Bilbao, 1989. P.181.*

Таблица 38. Некоторые показатели научно-технического развития автономных областей Испании

Автономная область	Расходы на НИОКР 1988 г., %	Заявки на патенты, 1990 г.	
		число	%
Мадрид	41,9	483	22,0
Каталония	19,3	830	37,7
Страна Басков	8,5	177	8,0
Андалусия	7,5	131	6,0
Валенсия	4,3	223	10,1
Прочие	18,5	356	16,2
Итого	100,0	2200	100,0

Источник: *Acosta Sero M., Coronado Guerrero D. Distribución espacial y políticas regionales de I+D // Política científica. Madrid, 1992. N 31. P.56-57.*

Международный обмен технологиями. Подъем экономики в 80-е годы, широкая модернизация отраслей промышленности, массовый прилив иностранных капиталов, интеграция в Европейское сообщество - все это способствовало стремительному росту испанского участия в международном обмене технологиями, причем главным образом за счет импорта. На протяжении прошлого десятилетия соотношение между испанскими поступлениями и платежами неизменно ухудшалось, и только в 1991 г. эта тенденция была сломлена (табл.39). Однако коэффициент покрытия в торговле технологиями остается в Испании одним из самых низких в Западной Европе. Так, в Италии в 1990 г. он был равен 58%, в ФРГ в 1989 - 84, во Франции и Великобритании в 1988 г. соответственно 80 и 92%¹⁹.

Ведущими партнерами Испании в международном обмене технологиями выступают государства Европейского союза. В эти страны Испания направила в 1991 г. 60% платежей и получила оттуда 57% поступлений. Кстати, резкий рост испанской торговли технологиями в 1992 г. был напрямую связан с тем, что страна ввела у себя в действие коммунитарные нормы, разрешающие беспрепятственное движение технологических платежей. Наиболее широкие связи имеются с Францией, Великобританией и ФРГ, на долю которых прихо

Таблица 39. Технологический баланс Испании, в 1981-1992 гг. (в млрд песет)

Год	Поступления	Платежи	Сальдо	Коэффициент покрытия, %
1981	16,7	52,4	-35,7	31,9
1984	20,8	84,7	-63,9	24,6
1987	21,3	107,8	-86,5	19,8
1990	43,4	224,9	-181,5	19,3
1991	69,1	240,6	-171,5	28,7
1992	96,9	361,0	-264,1	26,8

Источник: *Andrés Conde C. de Análisis de la balanza de pagos tecnológicos en 1991 // Política científica. Madrid, 1992. N 31. P.9; Boletín económico. Madrid, 1993. N 2361. P.640.*

¹⁹ *Gonzales Rubio R. La I+D en la Comunidad Europea: Antes y después del Tratado de la Unión // Política Científica. Madrid, 1992. N 31 P.4.*

Таблица 40. Отраслевая структура технологического баланса в 1991 г.

Отрасль	Поступления млрд песет	%	Платежи млрд песет	%
Сельское хозяйство	0,4	1	2,1	1
Энергетика и водное хозяйство	6,9	10	6,6	3
Химическая промышленность	3,2	4	32,0	13
Машиностроение и металлообработка	13,0	19	75,5	31
Прочие отрасли обрабатывающей промышленности	4,8	7	27,7	12
Строительство	3,0	4	2,9	1
Торговля и гостиницы	1,6	2	13,9	7
Транспорт и связь	7,4	11	8,4	3
Финансы и услуги предприятиям	15,6	23	36,7	15
Прочие услуги	13,1	19	34,7	14
Всего	69,1	100	240,6	100

Источник: *Andrés Conde C. de Op.cit. P.10.*

дится 18,13 и 12% объема операций. Крупнейшими контрагентами за пределами ЕС являются Соединенные Штаты, удельный вес которых как в выплатах, так и в доходах составляет 18%, а также Швеция²⁰.

Говоря о видах операций, следует отметить, что основные статьи дохода испанской стороны - техническая помощь (74%) и участие в международных научно-технических программах, главным образом коммунитарных (13%). Основную часть расходов формируют техническая помощь (51%) и платежи за патенты, лицензии и торговые марки (34%). Примечательно, что в поступлениях Испании последние играют скромную роль - их доля не достигает и 6%²¹.

Отраслевые структуры технологических платежей и поступлений также отличаются друг от друга. Главная статья испанских доходов - финансовые услуги и услуги предприятиям; она и другие подразделения "третьего" сектора" дают 54,6% поступающих в страну переводов. В то же время доля обрабатывающей промышленности составляет в них менее 1/3. В расходах же, наоборот, доминирующее положение занимают именно обрабатывающие отрасли индустрии (56,2%) и в первую очередь машиностроение.

1.2. Развитие передовых направлений науки и техники

Новым явлением жизни Испании 80-х годов стало создание сети технологических парков по образцу "Кремниевой долины" в США. Эта идея получила широкую поддержку в государственном и частном секторах. Первый испанский техноло-

²⁰ *Andrés Conde C. de Op.cit. P.11.*

²¹ *Ibid. P.10.*

гический парк был основан в сентябре 1985 г. в Стране Басков. Он разместился в окрестностях Бильбао на площади более 100 га. Предметом специализации парка является производство средств связи, электроники и микроэлектроники.

Крупнейший в стране технологический парк начал строиться в 1987 г. в автономной области Каталония между городами Сабадель и Тарраса на площади 58 га. Его ядро образовали Национальный центр микроэлектроники, центр новых материалов, созданный под эгидой Каталонского университета, экспериментальный центр видеоконференций, лаборатория научных исследований и технических испытаний при Женеералитате - правительстве Каталонии, а также вычислительный центр "Сабадель". В проектах, осуществляемых на территории парка, принимают участие крупнейшие испанские и зарубежные компании. Так фирма "Шарп Эспанья" организовала производство телевизоров и радиоприемников, "Хьюлетт-Паккард" - периферийного оборудования для вычислительных устройств, "Санье Эспанья" - бытовой электронной аппаратуры, "Сименс" возглавила работы по созданию центра развития программного обеспечения.

Второй по значению технополис Испании был заложен в июне 1986 г. в местечке Трес Кантос близ Мадрида. Его территория составляет 28 га, а характер специализации определяется несколькими научными центрами, предприятиями электроники, легкой промышленности и сферы услуг. В 1988 г. фирмой "АТТ микроэлектроника" с участием компании "Телефоника" был построен завод по производству микросхем. Впервые в Европе там было начато промышленное изготовление и реализация микросхем объемом 1,25 микрон, позволяющих передавать звук и информацию по телефонной линии. Компания "АПТ Эспанья" (51% капитала принадлежит АТТ и 49% - "Ампер") открыла предприятие по выпуску передовой телекоммуникационной техники, в том числе оборудования для числовых информационных сетей и линий цифровой телефонной связи.

Еще один технологический парк находится на юге автономной области Андалусия между городами Малага и Кадис. Приоритетными направлениями его деятельности являются информатика, производство средств автоматизации и полупроводниковых приборов. Там действуют предприятия фирм "Фудзицу", "Софотон", "Сепса" и "Конструксьонес аэроаутикас" (КАСА).

В 1988 г. начал активно действовать Высший центр информационной технологии, сформированный вокруг университета в Малаге. Он взял на себя комплекс функций по повышению уровня научно-технических знаний специалистов, работающих с передовой техникой и технологиями. Центр состоит из факультета информатики и Высшей технической школы инженеров связи. Преподаватели универси-

тета читают там курсы лекций по архитектуре ЭВМ, автоматике и робототехнике, информационным системам, теории информатики. Центр получает значительную финансовую помощь из бюджета автономной области.

Основными объектами технологического парка автономной области Валенсия являются научно-исследовательские институты, в том числе металломеханики, биомедицины, керамики, а также технологии текстильной промышленности.

В автономной области Астурия технополис разместился между городами Овьедо, Авилес и Хихон. Расходы по его обустройству разделили между собой местные власти, испанское правительство и ЕС. В числе важнейших объектов парка - центр дизайна, оснащенный ЭВМ, а также лаборатория новых материалов, принадлежащая Институту угля и ВСНИ. В создании парка приняли участие такие фирмы, как "Текникас де Сифрас" (филиал американской "Дейтатек") - производство программного обеспечения, "Весувьос Иберика" - производство тугоплавких материалов, АТТ вместе с испанской "Телефоника" - телекоммуникационная техника, в том числе волоконно-оптическая.

В декабре 1988 г. шесть названных выше технополисов образовали Ассоциацию технологических парков Испании, которая провозгласила своей целью способствовать научно-техническому прогрессу в стране, модернизации и диверсификации промышленного производства путем укрепления и расширения сети технологических парков.

Самый молодой технологический парк Испании был официально открыт в октябре 1993 г. Он создается на базе сооружений, построенных для Всемирной выставки 1992 г. в Севилье. Комплекс на о-ве Картуха (р.Гвадалкивир) состоит из трех зон: научно-технической, культурной и зоны обслуживания. О своем желании включиться в новый технополис заявили ряд государственных организаций, в том числе ВСНИ, Центр исторических исследований, Институт метеорологии, а также различные подразделения министерств промышленности; здравоохранения и потребления; общественных работ, транспорта, окружающей среды. В деятельности парка намерены участвовать многие андалусские организации, в частности, Институт передовой автоматике и робототехники, Андалусский центр метеорологии, Высшая инженерная школа, Центр передовых промышленных технологий.

Промышленный сектор парка составят 17 частных предприятий, 8 из которых уже функционировали в конце 1993 г. Здесь будут представлены такие крупные компании, как "Ай Би Эм", "Филипс", "Рэнк ксерокс", "Сименс", а также Банк "Бильбао Бискайя". Предметом производственной специализации парка станет информатика, аудио- и видеотехника, средства связи, кроме того, будут разрабатываться технологии в

области охраны окружающей среды, энергетики, инженерного дела, искусственного интеллекта.

В 1994 г. начато сооружение нового технологического парка в окрестностях г. Леон (автономная область Кастилия-Леон). Там планируется строительство - при участии американских и израильских партнеров - предприятий, которые будут производить медикаменты, электрические моторы, информационное оборудование и видеотехнику. Первые из них вступят в строй в 1995 г.

Средства связи. Как уже говорилось, наиболее развитым сектором испанской электроники является производство средств связи. В 1991 г. объем выпуска телекоммуникационного оборудования составил 2,4% национального ВВП, и по этому показателю страна довольно близко подошла к среднему по ЕС уровню (3%). Несмотря на то, что в условиях экономического спада отрасль понесла ощутимые потери (за 1991-1992 гг. спрос упал на 30%)²², она является единственной из числа передовых направлений науки и техники, в котором Испания достигла внушительных по международным меркам успехов и способна выпускать высококонкурентную продукцию. На национальном рынке оперируют такие крупные компании как "Алкатель", "Интелса", "Телеттра", "Ампер", "Сименс", "Никсдорф", "Телефоника", "Инделек", причем большинство из них - филиалы ТНК.

В конце прошлого десятилетия мощным стимулом для испанских производителей средств связи стало решение о проведении в 1992 г. Олимпийских игр в Барселоне и Всемирной выставки в Севилье. Крупный проект, названный "Телеком Вальес" был предпринят в автономной области Каталония. В нем, в частности, предусматривалось сооружение системы волоконно-оптической связи и создание местной сети автоматических переносных телефонов. Финансирование проекта осуществлялось как из национальных источников, так и за счет субсидий ЕС: на развитие технологической базы Каталонии было выделено около 2 млрд песет по линии коммуни-тарной программы "Стар".

10 сентября 1992 г. вышел на орбиту первый испанский спутник связи "Испасат 1А", а в январе 1993 г. началась его эксплуатация, которая продлится 10 лет. Сооружением спутника и проведением работ, необходимых для запуска и управления полетом, руководила специально созданная компания "Испасат". Генеральным подрядчиком выступила французская фирма МАТРА при участии "Бритиш аэроспейс" и "Маркони спейс системз". С появлением нового спутника возросло число и улучшилось качество принимаемых в Испании радио-и телепрограмм, улучшилось действие информационных сетей, расширилась сфера применения новейших видов

²² Mundo electrónico. Barcelona, 1992. N 234. P.30.

информационных услуг. Кроме того, спутник выполняет ряд задач по программам министерства обороны.

Сейчас в Испании действует Национальный план телекоммуникаций, рассчитанный на 1991-2002 гг. План имеет две основные задачи: способствовать развитию производства средств связи, а также расширению сферы и улучшению качества предоставляемых услуг. В течение 12 лет на эти цели предполагается затратить 6,6 млрд песет, в том числе 5 млрд песет внесет фирма "Телефоника".

В соответствии с планом к концу 1994 г. телефонная сеть страны будет полностью переведена на использование цифровых технологий, что сократит максимальное время устранения неполадок на линии до 15 час., а время ожидания установки нового абонентского номера - до 30 дней. В 1996 г. должна быть завершена демонополизация внутреннего рынка телефонных услуг, который уже долгое время контролируется фирмой "Телефоника". К этому же времени намечено провести телефонную связь во все населенные пункты с численностью жителей более 50 человек. К 1998 г. Испания достигнет средней для стран ЕС плотности телефонных линий: на каждые 100 жителей будет приходиться 56 телефонных номеров²³.

В значительной степени развитию средств связи в Испании способствует и политика ЕС. Так, названный план телекоммуникаций разрабатывался в преддверии готовившейся тогда либерализации коммунитарного рынка оборудования связи. Сообществом были приняты рекомендации, в соответствии с которыми уже сейчас порядка 5% сетей связи стран-участниц должны представлять собой универсальные сети для передачи цифровой и аналоговой информации. Преимущества таких сетей заключаются в их способности передавать информацию, звук и изображение одновременно. В 1988 г. в Испании фирма "Телефоника" в порядке эксперимента ввела в эксплуатацию первые установки подобного типа, передающие только информацию и звук. В 1996 г. намечено наладить широкое коммерческое использование таких сетей и передавать по ним еще и сигналы изображения. Предполагается, что к 2000 г. все национальные сети информационных услуг будут переведены на новый режим, а существующие сейчас сети "Иберком" и "Иберпак" демонтированы. На проведение этих мероприятий ежегодно выделяется более 0,5 млрд песет.

Микроэлектроника. В 1985 г. в Испании под эгидой ВСНИ был открыт Национальный центр микроэлектроники (НЦМ), предназначение которого содействовать развитию микроэлектроники как на научно-исследовательском, так и на производственном уровне. Создателями центра являются различ-

²³ Socialista. Madrid, 1992. 31 mayo; Mundo electrónico. Barcelona, 1992. N 224/225. P.28.

ные министерства, университеты, правительства автономных областей. Ими были определены четыре важнейшие направления его деятельности:

- разработка промышленных технологий в области микроэлектроники в конкретных производственных нишах, определяемых государственной научно-технической политикой. В настоящее время к ним относится производство цифровых и аналоговых микросхем типа CMOS - программируемых постоянно запоминающих устройств, разработка и испытание микросхем по индивидуальным заказам, передовые технологии композитных полупроводников и технологии производства специальных устройств - сенсоров, волоконно-оптических приборов и др.;

- участие совместно с промышленными предприятиями и университетами в национальных и международных (прежде всего европейских) научно-технических программах, направленных на развитие фундаментальных исследований и прикладных разработок в области микроэлектроники; а также на подготовку и повышение квалификации научно-технических кадров;

- внедрение микроэлектроники в производственные процессы и ее использование при изготовлении промышленных изделий, особенно на мелких и средних предприятиях;

- повышение квалификации специалистов в области микроэлектроники как научного профиля, так и представителей промышленности.

НЦМ имеет четыре отделения, расположенные в различных местах. Два из них находятся в Барселоне: отделение электронной техники (занимается разработкой, конструированием и производством полупроводниковых устройств и микросхем) и отделение проектирования цифровых микросхем, имеющее научно-исследовательскую направленность. Этот комплекс был открыт в апреле 1990 г. на территории Автономного университета Барселоны и состоит из трех зданий общей площадью 5 тыс.кв.м. В них разместился так называемый "белый зал" - цех для производства микропроцессоров (где поддерживается максимальный уровень чистоты воздуха), обслуживающие его установки, вычислительный центр и научные лаборатории. Отделение проектирования микросхем находится в Севилье, а отделение композитных полупроводников в Мадриде.

НЦМ участвует как в научно-исследовательских проектах, финансируемых государственными органами, так и в контрактных работах предприятий электронной промышленности. Кроме того, в контакте с Группой содействия развитию микроэлектроники в Испании (Grupo Activador de Microelectronica en Espana - GAME) он проводит мероприятия по распространению результатов научных исследований и новейших технологий: Крупной заслугой центра является разработка новых

технологий программируемых постоянно запоминающих устройств, что позволило накопить в стране значительный опыт в области производства микропроцессоров и сделать шаг вперед в изготовлении полупроводниковых устройств и интегральных микросхем. В этой области НЦМ осуществил в течение 1990-1993 гг. 53 проекта, на проведение которых он получил ассигнования в размере 960 млн песет²⁴.

Еще одна функция центра - координация НИОКР в области микроэлектроники. Начиная с 1986 г., он наладил взаимодействие более чем 30-и университетских групп по всей Испании, занимающихся исследованиями в области микропроцессоров многоцелевого назначения. К середине 1991 г. эти действия охватили свыше 170 научных проектов. В 1988 г. НЦМ предпринял акцию по распространению технологий заказных микросхем многоцелевого назначения, для чего были организованы ускоренные курсы повышения квалификации для инженеров промышленных предприятий. В результате за три года испанские специалисты создали 24 новые микросхемы такого рода, из которых 21 внедрили в промышленное производство.

НЦМ широко представляет Испанию в международном научно-техническом сотрудничестве. В конце 1993 г. он участвовал в шести проектах по линии европейских программ ЭСПРИТ и "Джесси".

Средства автоматизации и робототехника. В 1984 г. в Испании началась реализация Плана промышленной автоматизации (Plan de Automatización Industrial Avanzada), разработанного в тесной координации с первым Национальным планом электроники и информатики (НПЭИ), который вступил в действие на год раньше.

В 1988-1990 гг. План автоматизации являлся составной частью в НПЭИ-II. За три года было осуществлено 128 проектов общей стоимостью 19,1 млрд песет, при этом объем предоставленных субсидий составил почти 3 млрд песет²⁵. К этому времени произошел сдвиг в отношении большинства испанцев к процессам автоматизации: если в начале 80-х годов они воспринимались с опаской и недоверием, то к концу десятилетия их уже расценивали как необходимость. В течение указанных трех лет оборот предприятий, выпускающих автоматизированные производственные линии и их элементы, ежегодно возрастал в среднем на 20%²⁶. Это позволило создать национальную промышленность средств автоматизации и робототехники и накопить опыт применения таких систем практически во всех отраслях испанской индустрии.

²⁴ Política Científica. Madrid, 1993. N 38 P.13.

²⁵ De no Sánchez de Leon J.PEINyPAUTA, apoyo a la automatización industrial avanzada // Política Científica. Madrid, 1991. N 29 P.35.

²⁶ Ibid. P.34.

В 1990-1993 гг. план автоматизации имел две основные задачи: создание высокоразвитой промышленности средств автоматизации, способной удовлетворять значительную часть внутреннего спроса и конкурировать на европейском рынке, а также дальнейшее расширение сферы распространения автоматизированных производств. Для достижения намеченных целей предлагались, в частности, следующие меры: выбор оптимальной модели специализации отрасли в общенациональном масштабе; приоритетное развитие технологий для традиционных отраслей промышленности; распространение средств автоматизации на традиционных производствах и малых и средних предприятиях; тесная координация научно-исследовательской деятельности и работ по распространению ее результатов.

В 1989 г. в Испании приступили к осуществлению Национальной программы автоматизации и робототехники (Programa Nacional de Automatización Avanzada y Robotica) - НПАР. Перед ее реализацией Межминистерская комиссия по науке и технике провела исследование, которое выявило существование ряда факторов, препятствующих процессам автоматизации в испанской промышленности. К ним эксперты отнесли низкие инженерно-технические показатели предприятий, отсутствие у них средств для крупных первоначальных инвестиций, сложности в проектировании новых производств и разработке промышленной стратегии, узость национальной производственной базы средств автоматизации.

За первые два года действия программы было реализовано 87 проектов, в которых участвовали более 500 исследователей. Характерно, что 60% проектов были проведены в университетах и еще 30% - в государственных исследовательских организациях. Среди автономных областей самую высокую активность в мероприятиях НПАР проявили Мадрид, Страна Басков и Каталония, на долю которых пришлось соответственно 33, 28 и 13% общего объема финансирования. Наиболее масштабные работы были осуществлены по таким направлениям, как сенсоры и сенсорные системы (27% бюджета программы), а также средства автоматизации и робототехника (26%); на развитие программного обеспечения и языков программирования было затрачено только 6% ассигнований²⁷.

В 1976-1977 гг. в испанских высших учебных заведениях впервые появилась специальность "автоматика и электроника", а сейчас отделения такого профиля имеются почти во всех высших инженерных школах. В 80-е годы во многих университетах были открыты новые кафедры и введены новые курсы лекций по данной проблематике. Очень важно, что теперь в Испании курс подготовки специалистов в области

²⁷ Tirado Fernández F. Investigación y formación en Automatización y Robótica // Política Científica. Madrid, 1991. N 29 P.30.

автоматизации и робототехники практически совпадает с тем, который проходят слушатели в наиболее престижных университетах Западной Европы.

В последнее время в стране наблюдается сильный отток специалистов в области автоматизации производства и робототехники из государственных научных центров и университетов в частные компании. Такая тенденция, несмотря на очевидные плюсы, вызывает серьезное беспокойство. Дело в том, что из-за этого в исследовательских организациях часто рушатся научные коллективы, сформированные с огромным трудом. В то же время уровень концентрации специалистов по данной тематике на промышленных предприятиях в силу постоянно растущего спроса остается очень низким, что не позволяет компенсировать ущерб, наносимый академической науке.

Биотехнология. Первые работы по биотехнологии проводились в Испании еще в 60-х годах. Несмотря на то, что правительство не придавало им серьезного значения, вскоре испанские ученые добились в этом направлении значительных успехов. В 1984 г. в стране действовало уже около 200 научных групп, занимавшихся биотехнологией. В 1990 г. их число увеличилось до 320, а количество участвовавших ученых составило 1500 человек. При этом 33% специалистов были заняты в области сельского хозяйства и пищевой промышленности, 25 - здравоохранения, 9 - химической промышленности, энергетики и биоминералогии, 5 - окружающей среды и 28% разрабатывали теоретические и фундаментальные проблемы²⁸.

В настоящее время биотехнология представляет собой одну из немногих отраслей знаний, где на ряде участков Испания способна конкурировать с другими западноевропейскими государствами. С 1984 г. в стране действует правительственная Программа развития биотехнологии, а в 1985 г. началось создание Национального центра биотехнологии (НЦБ). Многие исследования, проводимые испанскими учеными, снискали им европейскую и мировую известность. К ним относится разработка способов воздействия на молекулу ДНК непатогенных бактерий с целью превращения их в производителей аминокислот, пригодных для питания человека и животных; изучение методов биологического разложения растительного сырья при помощи грибов, способных разрушать лигнин; поиск способов введения генов в ДНК бактерий - коренформов, которые могут вырабатывать ценные аминокислоты, в частности лизин - незаменимую составляющую практически всех белков. В середине 80-х годов в окрестностях г.Толедо создали экспериментальную станцию по выращиванию люпина - растения из семейства бобовых. Про-

²⁸ *Martínez A.A. La biotecnología española y Europa // Política Científica. Madrid, 1991. N 29. P.30.*

водимые там исследования направлены на то, чтобы на основе люпина разработать питательные вещества, заменяющие сою, а также использовать это растение в сельском хозяйстве в качестве средства микробиологической фиксации азота.

Вместе с тем, как и другие отрасли науки и техники, биотехнология в Испании имеет свои узкие места. Отрицательно сказываются на ее развитии слабая связь научно-исследовательских организаций с промышленными предприятиями и медленное распространение новых технологий по различным отраслям экономики. Кроме того, наряду с достижениями в одних областях, существуют направления, где потенциал испанских биотехнологов практически равен нулю. В начале десятилетия менее 1/2 ученых вели исследования по наиболее передовой тематике (генной инженерии, культурам клеток, моноклональным антителам) или использовали их результаты в своей работе.

Что касается способов преодоления данных трудностей, то наиболее эффективными из них в Испании считают следующие. Первый - это активное участие в международном научно-техническом сотрудничестве и, главным образом в программах Европейского союза. Однако здесь у испанской стороны тоже существуют определенные сложности (см. раздел 3.1. данной главы). Второй - развертывание деятельности НЦБ. По замыслу организаторов он должен объединить наиболее перспективных ученых, обеспечить их оборудованием и таким образом создать "критическую массу" для проведения работ по передовой тематике и междисциплинарным исследованиям, составляющим существо биотехнологии. Задачей центра также является обучение специалистов, в основном технического профиля, поскольку спрос на них гораздо выше, чем на научных работников. Третий путь - создание филиалов НЦБ в различных регионах страны по примеру Смешанного объединения биохимической технологии, образованного в Барселоне на основе соглашения между ВСНИ и Автономным университетом этой области.

2. Государственная научно-техническая политика

2.1. Формирование новых методов и инструментов управления НТП

Принципы новой государственной научно-технической политики начали активно формироваться в середине 80-х годов. Решающее воздействие на них оказали проявившиеся тогда новые подходы правительства к макроэкономическому регулированию. Главные усилия стали направляться на

выработку единой сбалансированной научно-технической концепции.

Было решено перейти от разрозненных отраслевых программ (например, научных исследований в области морских ресурсов, физики высоких энергий, биотехнологии, электроники и информатики, технологии средств связи) к координации научно-технического развития в общенациональном масштабе. При этом исходили из того, что финансовые возможности государства ограничены, поэтому его средства должны выполнять функцию катализаторов и не могут выделяться на рутинное "латание прорех".

В апреле 1986 г. был принят Закон о развитии и общей координации научно-технических исследований, а с 1988 г. начал действовать Национальный план научных исследований и разработок (НПНИР). Принятие закона оказало кардинальное воздействие на все стороны научно-технического развития страны. Законом регулируются отношения между государственными и частными научно-исследовательскими организациями, регламентируются вопросы финансирования НИОКР. Закон вменяет в обязанность Генеральных кортесов проводить общую оценку состояния научно-технического потенциала страны и регулярно подводить итоги инновационной деятельности в национальных масштабах.

Специально для выполнения этих функций в ноябре 1986 г. в Парламенте была образована Смешанная комиссия по научным исследованиям и технологическому развитию, в которую вошли представители конгресса депутатов и сената. Главная задача высшего законодательного органа Испании в данной области - направлять и контролировать использование результатов НИОКР с тем, чтобы применение новых технологий не противоречило интересам общества.

Были созданы другие новые органы, отвечающие за выработку и реализацию научно-технической политики. Так, Национальное агентство оценки и перспектив (НАОП) занялось калькуляцией стоимости государственных и частных научно-технических проектов, а также разработкой направлений перспективных НИОКР. Впервые в Испании началось комплексное изучение современного состояния таких отраслей знаний, как химия, физика, математика, геология, социология, чтобы на основе международных сравнений составить представление об уровне той или иной области науки, выявить национальные преимущества и участки отставания. Теперь результаты этих исследований используются как центральными государственными органами, так и местными властями, университетами, исследовательскими организациями.

Непосредственное руководство НПНИР осуществляет Генеральный секретариат, на который возложен текущий контроль за выполнением программ плана, рассмотрение

заявок, распределение финансовых средств между отдельными направлениями и конкретными проектами. Источником финансирования НПНИР является Национальный исследовательский фонд (Fondo Nacional para el Desarrollo de la Investigación Científica y Técnica).

В сентябре 1986 г. образовалась Межминистерская комиссия по науке и технике (МКНТ), которая отвечает за планирование, координацию и реализацию НПНИР. В комиссию входят представители всех министерств, имеющих отношение к науке, технике и управлению НТП, руководит ею министр образования и науки. Она обеспечивает взаимодействие между государственными органами, а также различными хозяйственными и общественными организациями и группами.

При МКНТ создан Вспомогательный совет, который содействует участию научной общественности, производственных и общественных организаций в выработке, реализации и подведении итогов НПНИР. В него входят представители академической науки, частных исследовательских объединений, промышленных фирм и профсоюзов.

Разработкой организационной части плана занимается в основном Генеральный совет по науке и технике, состоящий из представителей органов власти автономных областей и центральной администрации. Ежегодно он составляет подробный отчет о выполнении плана, где оцениваются достигнутые результаты, анализируются важнейшие проблемы, а также даются конкретные рекомендации в адрес МКНТ относительно его дальнейшего развития.

Исключительно важная роль принадлежит Высшему совету научных исследований (ВСНИ), созданному в 1939 г. и долгое время являвшемуся главным органом, направлявшим и координировавшим научные исследования в масштабах всей страны. Совет объединяет ряд государственных научно-исследовательских институтов и центров, которые осуществляют широкий спектр научных исследований, в основном фундаментального характера. Так, на их долю приходится 27% всех национальных НИОКР в области астрофизики, 26% - в геологии, 20 - 23% - в биологии, исследованиях в области сельского хозяйства, химии и инженерного дела²⁹.

В январе 1993 г. был принят новый, четвертый по счету, Устав ВСНИ, в соответствии с которым Совет является коммерческой государственной исследовательской организацией, главная задача которой - организация и выполнение научно-исследовательских программ. Он также координирует деятельность различных органов автономных областей, отвечающих за научную политику, и представляет Испанию в

²⁹ Pestaña A. Un modelo bibliométrico para el estudio de la actividad científica // Política Científica. Madrid, 1993. N 35 P.51.

научно-технических программах ЕС. ВСНИ может принимать участие в планировании и выработке основных направлений научно-технической стратегии страны.

Проекты, осуществляемые в рамках НПНИР, разделяются по форме своей организации и целям на пять видов. К первому виду проектов относятся так называемые "согласованные" действия, под которыми подразумеваются промышленные разработки, проводимые предприятиями совместно с научными организациями. Помощь промышленным фирмам оказывается в виде беспроцентных кредитов; их объем может достигать до 70% стоимости проекта, а погашение осуществляется лишь в случае успешного завершения работ. Руководство данной формой деятельности возложено на Центр технологического развития промышленности. Под его эгидой проводятся НИОКР в области информатики, автоматизации производства и робототехники, новых материалов, технологий пищевой промышленности.

Второй вид проектов - научно-исследовательские, которые сосредоточены в таких сферах, как физика высоких энергий, фармацевтика, микроэлектроника, информатика, технологии связи, биотехнология, разработка новых материалов.

Третий вид - работы по формированию и обучению исследовательского персонала. Из бюджета этого направления финансируется специальное обучение выпускников высших учебных заведений и обучение в аспирантуре, повышение квалификации ученых и специалистов, международный обмен преподавателями университетов и учеными. Мероприятия по подготовке кадров проводятся во взаимодействии с министерством образования и науки, которое разработало свою программу обучения профессорско-преподавательского и исследовательского персонала. Имея сходные цели, программы различаются тем, что первая готовит специалистов для ведения разработок по приоритетным направлениям НПНИР, а во второй не имеется столь четкой тематической ориентации: на ее основе формируются кадры по широкому спектру фундаментальных дисциплин.

Четвертый вид - проекты по развитию материально-технической базы НИОКР. Они осуществляются в тесной координации с действиями по Программе общего повышения уровня знаний (Programa de Promocion General del Conocimiento). Данные проекты имеют задачу закупки нового и модернизации и доукомплектования уже имеющегося оборудования, а также совместного использования разными группами исследователей редких и дорогостоящих материалов, а также крупных научных приборов стоимостью свыше 8 млн песет.

Пятый вид проектов - так называемые "интегрированные", которые внедряются с 1991 г. и имеют своей задачей разработку материалов и технологий, требующих проведения НИОКР по широкому кругу проблем в различных отраслях

науки и техники, что делает необходимым объединение усилий нескольких групп исследователей из государственных научных организаций, университетов и промышленных предприятий.

В 1991 г. закончился первый четырехлетний этап Национального плана научных исследований и разработок. За это время на его реализацию из бюджета Национального исследовательского фонда было выделено 76,9 млрд песет (около 700 млн долл.), а общие затраты (включая средства предприятий и других участников проектов) составили только в 1991 г. 137 млрд песет, или 30% национальных расходов на НИОКР. В той или иной степени к мероприятиям плана было привлечено 74% научных кадров государственных исследовательских организаций³⁰. По видам проектов государственные расходы на НПНИР распределились следующим образом (в %): исследовательские проекты - 35, формирование персонала - 23, "согласованные" проекты - 20, развитие материально-технической базы - 18³¹. За первые три года приняли к исполнению 1500 исследовательских и 300 "согласованных" проектов.

В течение 1988-1990 гг. 48% всех ассигнований (27 млрд песет) было выделено на поощрение НИОКР в области телекоммуникаций, микроэлектроники и информатики. Другой важной областью приложения государственных средств явились исследования и разработки по проблемам качества жизни и природных ресурсов (доля затрат на эти цели составила за указанные три года около 39%). Крупнейшими программами плана были: программа автоматизации и робототехники (НПАР), программа новых материалов (разработка композитных материалов, катализаторов, новых видов керамики), информационных технологий и средств связи, биотехнологии, микроэлектроники, космических исследований, технологий пищевой промышленности, здравоохранения.

Значительные усилия государство направляет на подготовку национальных научных кадров. В течение 1988-1992 гг. расходы на Программу обучения и повышения квалификации исследовательского персонала достигли 39,5 млрд песет (360 млн долл.). В 1982 г. испанские специалисты получили 1,8 тыс. стипендий (как внутри страны, так и за рубежом), а в 1992 г. обучение проходили 6,1 тыс. человек, в том числе около 1,5 тыс. стажировались за границей³².

Более 34 млрд песет составил в 1988-1991 гг. бюджет Программы общего повышения уровня знаний. Как отмечают специалисты, программа стала важным источником финансирования фундаментальных исследований, а также тех участков

³⁰ Política Científica. Madrid, 1993. N 36. P.4-5.

³¹ Ibid. 1991. N 26. P.3.

³² Política Científica. Madrid, 1993. N 35. P.16.

НИОКР, которые не вошли ни в одну из национальных программ. Преимущество данной программы в том, что ее фонды доступны практически для любой государственной научной организации, при этом вопрос о выделении средств решается только исходя из качественного уровня предлагаемого проекта, независимо от его научных задач.

В целях координации действий НПНИР с научно-техническими мероприятиями министерства обороны действует программа "Коинсиденте" (научно-техническая кооперация в области стратегических технологий). Программа не имеет собственного фонда финансирования. Ее смысл состоит в том, чтобы определить направления НИОКР и выявить конкретные проекты, представляющие взаимный интерес для министерств промышленности, обороны, образования и науки.

Действия программы, как правило, осуществляются по двум направлениям. В первом случае это касается научно-исследовательских проектов, проводимых по линии НПНИР. Тогда на базе имеющихся результатов министерства обороны и промышленности финансируют создание опытных образцов промышленных изделий. В другом случае речь идет о технологических разработках, осуществляемых под эгидой названных министерств. Если в ходе проекта возникает необходимость провести серию незапланированных исследований по широкому спектру проблем, то к решению этих задач подключают научные коллективы НПНИР.

Основным рабочим органом программы является специально созданная комиссия. В соответствии с разработанным ею планом главные усилия направляются на развитие конкурентных НИОКР, разработку опытных образцов и пробных серий новой продукции, особенно в таких областях, как создание новых материалов, электронная оптика и технология средств связи.

Самым главным итогом первого этапа НПНИР стало формирование единого комплексного подхода испанского государства к управлению НИОКР. За это время конкретизировались отрасли науки и техники, в развитии которых государство заинтересовано в первую очередь, определились основные методы стимулирования инновационной активности, была разработана система конкретных мер по устранению дефектов национальной научно-технической базы.

Тактическая линия плана во многом созвучна новым методам управления экономикой в целом. Ее основные принципы заключаются в следующем. Первый - это демократизация отношений между субъектами научно-технической политики. Государственные органы перестали единолично определять круг получателей финансовых субсидий. Заявку на участие в НПНИР может подать любая организация, предприятие или научный коллектив. Это дало возможность

вкладывать средства в наиболее перспективные проекты, открыло доступ к государственной помощи для мелких фирм, помогло изжить дух иждивенчества среди признанных лидеров испанской экономики и науки. Таким образом удалось значительно активизировать инициативу "снизу".

Второй принцип связан с новым отношением государства к ресурсному обеспечению НИОКР. Данная проблема, как известно, одна из самых острых и трудноразрешимых для Испании. В связи с этим перед организаторами плана встал вопрос о разработке схемы наиболее рационального размещения государственных средств. В первую очередь, их было решено направить на те цели, без достижения которых дальнейшее продвижение вперед вообще невозможно. К ним относятся совершенствование системы высшего образования и подготовка высококвалифицированных научно-технических кадров, координация научно-технической политики в национальном масштабе, а также развитие передовых, перспективных отраслей НИОКР. Что касается последнего пункта, то и здесь начал вырисовываться селективный подход. Предпочтение все больше отдавалось тем направлениям, по которым у Испании уже имеется определенный опыт (например, технологии средств связи и пищевой промышленности) и которые без огромных затрат способны на быструю отдачу (например, программное обеспечение и информационные услуги). За счет ускоренного прогресса в этих областях предполагается создать условия для вложений в более капиталоемкие отрасли.

По примеру других западноевропейских стран был взят курс на мобилизацию средств частного сектора. Для этого стали внедряться различные формы совместных проектов частных фирм и государственных организаций, а промышленные компании взяли на себя часть затрат по обучению студентов и аспирантов.

Третий принцип - достижение кумулятивного эффекта от взаимодействия различных органов и организаций, участвующих в инновационном процессе, и вовлечение в западноевропейское научно-техническое сотрудничество. В этой плоскости усилия были сконцентрированы на повышении мобильности научно-исследовательского персонала, укреплении связей государственных научных организаций с предприятиями, а также между министерствами и ведомствами, развитии отношений между МКНТ и органами власти автономных областей. Значительно выросло число проводимых в стране научных семинаров и конференций, увеличился объем выпуска справочной литературы о государственных и международных акциях в области НИОКР. К концу 80-х годов сложился механизм включения Испании в научно-технические программы ЕС, определилась позиция страны в соответ-

вующих аспектах коммунитарной политики (подробнее см раздел 3.1. данной главы).

2.2. Механизм распространения результатов исследований

Крупным достижением первого этапа НПНИР стало формирование под эгидой Отдела распространения технологий (ОРТ) Генерального секретариата плана сети отделений по распространению результатов исследований (ОРРИ). В конце 1988 г. началось создание 34 ОРРИ - при Высшем совете научных исследований и всех университетах страны. В середине 1993 г. их насчитывалось уже 67, 40 из которых действовали при университетах, 12 - в государственных исследовательских организациях, 15 - в отраслевых исследовательских ассоциациях и промышленных технологических центрах³³.

При помощи службы ОРРИ/ОРТ, охватывающей 40 городов Испании, осуществляется связь между научно-исследовательскими организациями и промышленностью. На названные отделения возложены следующие функции: выявление в государственных научных организациях тех результатов исследований, которые потенциально могут быть использованы в производстве, и передача сведений о них на предприятия; участие в заключении контрактов о НИР, технической помощи и использовании патентов между исследовательскими группами и предприятиями; распространение информации о европейских научно-технических программах, содействие в подготовке и прохождении заявок на участие в совместных проектах; помощь в обмене научно-техническими кадрами между предприятиями, исследовательскими организациями и университетами.

В свою очередь Отдел распространения технологий оказывает ОРРИ существенную поддержку. Он собирает и обрабатывает информацию о технологических предложениях государственных научных организаций, оценивает совместно с НАОП возможность промышленного использования результатов НИР, определяет наиболее актуальные, с точки зрения потребностей промышленности, темы научных исследований, оказывает техническую помощь, организует курсы подготовки специалистов для работы в сети ОРТ/ОРРИ.

В 1992 г. при участии ОРРИ было заключено контрактов на сумму 23,5 млрд песет (около 230 млн долл.), что в 2,6 раза больше, чем в 1989 г. Их общее количество, не включая контракты на услуги, достигло 4725, в том числе о научных исследованиях - 1951, о сотрудничестве - 1592, о подготовке специалистов и обмене научно-техническими кадрами - 701, о технической помощи - 481. Всего же объем контрактов, подписан-

³³ Política Científica. Madrid, 1993. N 37. P.16, 26.

ных в течение 1989-1992 гг., составил 61 млрд песет, из которых 70% пришлось на университеты и 19% на государственные научные центры³⁴.

В ОРТ регулярно проводятся совместные заседания с представителями ОРРИ, на которых обсуждаются дальнейшие направления деятельности сети, технические и юридические вопросы работы с патентами, формы взаимодействия с промышленными предприятиями, разрабатываются образцы контрактов. В связи с тем, что в 90-х годах сеть заметно разрослась, для ее управления был создан Постоянный комитет, в который вошли шесть ОРРИ и ОРТ.

В 1990 г. начал функционировать банк данных системы ОРТ/ОРРИ; его центральный компьютер установлен в Межминистерской комиссии по науке и технике. На основании соглашения с Институтом малых и средних предприятий промышленности указанный банк данных связан с Системой информации предприятий, и все ОРРИ имеют к ней бесплатный доступ.

С 1989 г. в Испании действует Программа содействия распространению результатов исследований (ПСРРИ). Задача программы - склонить группы ученых, занимающихся в основном фундаментальной наукой, уделить часть времени исследованиям, результаты которых могут быть быстро применены в производстве. По линии программы также оказывается поддержка научных коллективов с тем, чтобы они могли заключить контракты с промышленными предприятиями и подготовить техническую документацию для практического использования результатов НИР.

Существуют две основные формы предоставления такой помощи. При использовании первой для получения средств из фондов Национального плана требуется, чтобы научный коллектив имел конкретного заказчика из числа промышленных предприятий. Так, проект в области автоматизированного управления промышленными процессами изготовления микросхем, разработанный в Политехническом университете Каталонии, получил дотацию по линии программы в размере 11 млн песет, и 53 млн песет вложили поддержавшие его два предприятия. Характерно, что они выступали не только в роли спонсоров, но и активно участвовали в постановке и конкретизации целей работ. Одновременно специалистам предприятий была предоставлена возможность пройти в университете курс повышения квалификации. Подобным образом осуществляется около 2/3 всех акций в рамках ПСРРИ, причем в половине из них вложения со стороны производственного сектора превышают государственные.

³⁴ Política Científica. Madrid, 1993. N 37. P.26-27.

Вторая форма помощи - 100%-ное финансирование проектов из фондов НПНИР. Как правило, это происходит в тех случаях, когда подключение к проекту какого-либо предприятия может в дальнейшем искусственно ограничить круг пользователей результатами исследований или же когда отсутствие технической документации является причиной вялого интереса промышленности к новшеству.

С 1989 по 1992 г. в рамках программы было принято к исполнению 204 проекта общей стоимостью 2,4 млрд песет (из них 1,3 млрд песет был внесен из фондов НПНИР и 1,1 млрд - промышленными предприятиями). Около 16% указанной суммы составили расходы на оплату труда специалистов по разработке технической документации, 22% - оборотные средства и 55% - основные средства. Для реализации одного проекта в среднем требовалось 18 месяцев. По отраслям науки и техники мероприятия программы распределялись следующим образом (в %): здравоохранение и лекарственные препараты - 21, сельскохозяйственные науки - 15, информационные технологии и средства связи - 15, новые материалы - 14, технологии пищевой промышленности - 10, передовые производственные технологии - 8, биотехнология - 7, охрана окружающей среды - 5, тонкая химическая технология - 3, космические исследования - 1³⁵.

Отбор заявок на участие в ПСРРИ осуществляется специально созданной Оценочной комиссией, назначаемой Секретариатом Национального плана с участием НАОП. В состав комиссии включены представители Генеральной дирекции по электронике и новым технологиям министерства промышленности, а также Центра технологического развития промышленности. В среднем процедура рассмотрения заявки занимает не более месяца.

Действия ПСРРИ практически реализуются через отделения по распространению результатов исследований. Когда научный коллектив подает заявку на участие в программе ОРРИ соответствующего исследовательского центра составляет заключение о практической значимости предлагаемого проекта, которое учитывается Оценочной комиссией при рассмотрении заявки. Кроме того, ОРРИ помогает научному коллективу составить заявку, следит за тем, чтобы в ней содержались объективные данные о целях проекта, его практическом назначении, имеющихся в этом направлении наработках а также обосновывался объем работ и размеры необходимого финансирования.

Отделения по распространению результатов исследований помогают научным коллективам в поиске предприятий-спонсоров, принимают участие в выработке форм и условий сотрудничества с ними. В случаях, когда для скорейше

³⁵ Política Científica. Madrid, 1993. N 37. P.37.

...вершения исследований научному коллективу требуется
...действие со стороны других испанских или зарубежных
...научных центров, ОРРИ организует подбор и заключение
...оглашений с новыми партнерами, опираясь на связи с ана-
...логичными отделами в других организациях и ОРТ, а также
...свои международные контакты.

2.3. Научно-техническая политика в 1992-1996 гг. и ее дальнейшие перспективы

В 1992 г. начался второй этап НПНИР, рассчитанный, как
первый, на четыре года. Это послужило поводом для широ-
кой дискуссии, развернувшейся среди ученых и обществен-
ных деятелей Испании, о результатах государственной науч-
но-технической политики, ее методах и направлениях в буду-
щем. Группа специалистов университета в Саламанке под
руководством М.А.Кинтанилья подготовила в конце 1991 г.
специальный доклад "Оценка научно-технической политики".

В ходе обсуждения прозвучали серьезные замечания и
выводы. В частности, отмечалось, что НПНИР не имеет
силы закона, что ограничивает его возможности. Кроме того,
план нацелен в основном на активизацию фундаментальных
НИОКР, тогда как страна остро нуждается в развитии прик-
ладных исследований и промышленных разработок. Из трех
задач, поставленных перед планом - ускорять, стимулиро-
вать и координировать развитие НТП - в достаточной мере
удалось реализовать только первые две. Что же касается
третьей, то, по мнению специалистов, план скорее выполнял
индикативные функции, нежели координационные. Не была
выполнена установка первого этапа относительно ресурсного
обеспечения НИОКР. Предусматривалось, что в 1991 г. нацио-
нальные расходы на науку увеличатся до 1,2% ВВП, на самом
же деле они составили около 0,9%.

Подчеркивалось, что, несмотря на продвижение вперед,
Испания по-прежнему находится в группе наиболее отсталых
в научно-техническом развитии стран Западной Европы,
хотя и лидирует среди них. Эксперты отмечали, что до сих
пор НПНИР готовил условия для подъема национальной
науки и техники: при помощи государства была собрана и сис-
тематизирована информация о состоянии различных отрас-
лей науки, сделана попытка объединить усилия всех заинте-
ресованных сторон, запущен механизм распространения
результатов НИР в промышленности, отработана схема под-
ключения к научно-исследовательским программам ЕС. Бес-
спорно, эта часть работы имеет огромное значение и без нее
нельзя обойтись. Но она вместе с тем и самая легкая и наи-
более капиталоемкая. Дальнейшее укрепление националь-
ного научно-технического потенциала будет связано с гора-
здо большими усилиями и затратами. По мнению Луиса Оро,

бывшего до мая 1994 г. генеральным секретарем НПНИР последующие вложения станут более дорогостоящими, поскольку речь идет о вложениях в технологию³⁶.

Были названы другие крупные проблемы, такие как распространенность государственных научных учреждений и промышленных предприятий, финансовое обеспечение НИОКР, причем не столько его количественные параметры, сколько структурные. Указывалось, что иной должна стать концепция подготовки научно-технических кадров, необходимо найти взвешенный подход к проблеме экспорта и импорта технологий.

Многие из приведенных выше замечаний были учтены при подготовке и практическом осуществлении второго этапа НПНИР. По сравнению с первым, имевшим довольно широкие задачи, его ориентиры носят более конкретный характер. В задачу плана вменяется определение современных и перспективных потребностей общества в научно-технической продукции, в том числе государственного и частного сектора. В течение 1994-1995 гг. планируется завершить корректировку тематики всех национальных научно-технических программ с тем, чтобы финансовые средства в основном направлялись на доконкурентные исследования, результаты которых могут быть широко использованы в промышленности или в интересах общества в целом (медицина, образование, охрана окружающей среды). Предусмотрено активно распространять практику интегрированных проектов, в частности в таких областях, как технологии композитных материалов для производства транспортных средств, использование гидроресурсов, технологии производства оливкового масла.

В отношении государственных исследовательских центров решено сконцентрировать усилия на целенаправленных фундаментальных исследованиях, отвечающих требованиям производства. Финансирование фундаментальных исследований общего характера будет осуществляться из фондов Программы общего повышения уровня знаний, причем предпочтение будет отдаваться работам, отвечающим самым высоким мировым требованиям.

В ближайшее время намечается реализация Национальной программы распространения результатов НИР (Programa Nacional para la Transferencia de Resultados Científicos y Técnicos). В ней предусматривается стимулирование научно-технической деятельности на предприятиях и активизация взаимного обмена знаниями между предприятиями и государственными исследовательскими центрами. Особое внимание будет уделяться развитию коллективных форм НИОКР, в том числе с участием исследовательских ассоциаций и технологических центров. Предполагается разработать технико-

³⁶ Cambio - 16. Madrid, 1992. N 1050. P.86.

экономическую базу для создания отраслевых технологических институтов, которые объединили бы усилия государственных центров, предприятий и исследовательских ассоциаций.

Смещаются приоритеты и в сфере образования. Если в 80-е годы упор делался на ликвидацию по ряду специальностей недостатка в национальных кадрах, то в 90-е предстоит обеспечить их эффективное использование в научно-технической системе страны, особенно на промышленных предприятиях.

В плане не предусматривается выделение средств для решения региональных проблем научно-технического развития. Для этого предполагается использовать ассигнования Европейского фонда регионального развития (ЕФРР). В течение 1994-1999 гг. Испания получит по этой линии более 100 млрд песет³⁷.

Отличительной чертой второго этапа НПНИР стала реализация 15 новых научно-технических программ: передовых производственных технологий, космических исследований, новых материалов, информатики и средств связи, тонких химических технологий (программа автономной области Каталония), сельскохозяйственных исследований, естественных ресурсов, технологии пищевой промышленности, биотехнологии, здравоохранения и фармацевтики, культуры и социальных исследований, изучения Антарктиды, физики высоких энергий, информационного обеспечения НИОКР, подготовки научно-исследовательских кадров.

В 1993 г. в рамках плана получили одобрение 377 исследовательских проектов, в том числе 91 в области робототехники и средств связи (их общий бюджет - 1 млрд песет), 76 - новых материалов (920 млн песет), 67 - здравоохранения и лекарственных препаратов (550 млн песет), 59 - сельскохозяйственных наук, 50 - биотехнологии, 34 - пищевой промышленности³⁸.

Ожидается, что в 1992-1996 гг. численность научно-исследовательских работников будет увеличиваться ежегодно на 3%. В 1992 г. по линии различных отраслевых и национальных программ в Испании было предоставлено 678 стипендий для обучения в аспирантуре, а в 1993 г. - 797³⁹.

Второй этап НПНИР, конечно, не поставил точку в формировании национальной научно-технической политики. Следует ожидать, что в ближайшие годы она еще больше конкретизируется, четче проявится международная специализация Испании в области НИОКР. Проблема выбора оптимальной модели научно-технического развития находится в цен-

³⁷ Política Científica. Madrid, 1993. N 36. P.9.

³⁸ Ibid. N 37. P.5-8.

³⁹ Ibid. N 36. P.8.

тре внимания испанских государственных органов и научной общественности.

Показательно в этом плане исследование, проведенное недавно Паломой Санчес Муньос - главой Комитета по научно-технической политике ОЭСР - при участии профессора Автономного университета Мадрида К.Висенса⁴⁰. На основе метода Дельфи (систематизация независимых экспертных оценок) была предпринята попытка определить возможности и целесообразность развития в Испании различных направлений техники. Анализ совокупности мнений различных специалистов позволил прийти к следующим выводам.

Испании следует прикладывать максимум усилий для роста таких отраслей, как информатика, электроника промышленного назначения, средства связи и отдельные направления программного обеспечения. Это продиктовано не только высоким уровнем спроса, но и тем, что здесь у страны имеется шанс добиться существенных успехов, особенно в отдельных производственных нишах. Также имеет смысл сделать упор на развитии биотехнологии, химии (в первую очередь тонкой химической технологии) и технологий пищевой промышленности. Национальный потенциал, накопленный по этим направлениям, создаст возможность в будущем намного сократить зависимость от импорта.

Средний уровень затрат рекомендуется для НИОКР в области охраны окружающей среды и создания новых материалов. В этих сферах отставание Испании от других стран довольно велико, а в ряде случаев отсутствует соответствующая промышленная инфраструктура, способная абсорбировать научно-технические достижения.

Очень ограничены перспективы испанской науки и техники в аэрокосмической промышленности и автомобилестроении, потому что данные рынки практически полностью монополизированы иностранными ТНК. Что касается аэрокосмической техники, то здесь страна к тому же не располагает соответствующей производственной базой.

Сильная зависимость от импорта технологий сохранится в судостроении и на железнодорожном транспорте. Проводимая в этих отраслях модернизация создала крупные потребности в новейших научно-технических разработках, однако за счет внутренних источников они не могут быть удовлетворены в необходимый срок.

В отношении традиционных отраслей промышленности, таких как машиностроение (кроме электронного и транспортного), текстильная, целлюлозно-бумажная и т.п., представляется целесообразным не тратить силы на создание новых технологий специального назначения, а стимулировать рас-

⁴⁰ *Sánchez Munoz, M.P.* Las necesidades tecnológicas españolas de esta década // *Política Científica*. 1993. N 38 P.31-33.

пространение и внедрение результатов НИОКР более общего характера, например, электроники и информатики.

3. Испания в международном научно-техническом сотрудничестве

По сравнению с серединой 70-х годов участие Испании в международном научно-техническом сотрудничестве существенно расширилось. Это напрямую связано с возросшими потребностями национальной экономики в получении новейшей зарубежной технологии, либерализацией режима в отношении иностранных капиталовложений, стабилизацией политической и хозяйственной обстановки в стране, ее вступлением в ЕС и, конечно же, активным развитием испанской науки и техники.

Значимую роль в качестве партнера Испании по научно-техническим контактам сохраняют Соединенные Штаты. Многочисленные филиалы американских ТНК, давно и прочно обосновавшиеся в стране, традиционно служат проводниками не только наукоемкого оборудования, но и современной технологии и ноу-хау. Между двумя странами существуют широкие научные связи. В числе последних примеров такого сотрудничества - программа исследований планеты Венера с использованием межпланетного космического корабля "Магеллан", организованная НАСА. Одной из трех участвовавших в проекте станций дальней космической связи был мадридский комплекс Робледо де Чавела, построенный в 60-е годы специалистами США.

В контексте особых отношений с Латинской Америкой Испания выступила в 1984 г. инициатором создания программы "Наука и техника Латинской Америки в целях развития" (Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnologia para el Desarrollo - CYTED), которая в настоящее время объединяет 19 латиноамериканских стран, Испанию и Португалию. Основная цель программы - содействовать развитию прикладных исследований и научно-техническому взаимодействию предприятий и организаций участвующих государств. О масштабах проводимых действий можно судить по следующим данным: в них задействованы 4 тыс. ученых и технических специалистов, которыми разрабатывается 50 различных проектов.

Однако, начиная с 80-х годов, доминирующая роль в системе международных научно-технических связей Испании принадлежит Западной Европе. Именно на ее долю приходится основная часть лицензионной торговли (70%), совместных научно-технических проектов, обмена учеными, преподавателями и студентами. В решающей степени этому способствовало вступление страны в ЕС и энергичные попытки

правительства глубже интегрировать экономику в хозяйство Сообщества.

Другой движущей силой процесса переориентации научно-технических контактов Испании стала интенсивная разработка данной сферы сотрудничества внутри самой Европы. Действительно, существующий ныне в регионе механизм научно-технического сотрудничества формировался в основном с 70-х годов. Так, в 1970 г. начала действовать организация КОСТ - европейское сотрудничество в области научно-технических исследований. В 1974 г. Совет Министров ЕС одобрил четыре резолюции о разработке общей политики по науке и технике, определил ее главные цели. В 80-е годы научно-техническая политика выдвинулась в число приоритетных направлений деятельности ЕС, что закрепил принятый в 1985 г. "Единый Европейский акт". В 1984-1987 гг. была разработана и осуществлена первая "рамочная" программа ЕС. В декабре 1986 г. 19 европейских государств приняли план "Эврика".

3.1. Испания в научно-технических программах ЕС

Момент вступления Испании в ЕС пришелся на середину срока, отведенного для реализации первой "рамочной" программы Сообщества. В силу этого, а также из-за многочисленных трудностей этапа адаптации испанские научные учреждения и предприятия довольно ограниченно участвовали в ее мероприятиях. Тем не менее, первое соглашение с ЕС о совместных исследованиях было заключено уже в октябре 1986 г. (по программе ЕОУС).

Ко времени запуска второй "рамочной" программы (расчитанной на 1987-1991 гг.) Испания была готова подключиться к ней и участвовала в доработке отдельных направлений. Она, в частности, содействовала формированию нового направления - "морские ресурсы", особенно таких его аспектов, как "наука о море и морские технологии", "исследования в области рыбного хозяйства". Испания поддержала программы по здравоохранению и окружающей среде, технологиям обрабатывающей промышленности, биотехнологии, агропромышленным технологиям, а также программу "Европейское сотрудничество в области науки и техники".

В 1989 г. Межминистерская комиссия по науке и технике назначила испанских представителей в комитеты Сообщества, курирующих конкретные научно-технические программы. Координация всей деятельности по участию в коммунитарных программах была возложена на ВСНИ, который является монопольным представителем Испании в органах ЕС по данному кругу вопросов. Такая централизация позволила унифицировать систему разработки проектов, быстро накопить и распространить положительный опыт об-

уждения и представления заявок. За три года членства в ЕС в ВСНИ было подано 289 проектных заявок от испанских организаций и предприятий на участие в совместных научно-технических программах, 110 из них получило одобрение.

Еще одна функция ВСНИ состоит в том, чтобы информировать деловые круги страны о научно-технических программах ЕС и механизме подключения к ним. Он постоянно рассылает свои информационные бюллетени в научно-исследовательские организации и промышленные предприятия, проводит опросы научной общественности, анализирует их результаты. В начале 1989 г. ВСНИ выпустил и разослал более чем по 700 адресам справочник о научно-технических программах ЕС.

К началу 1989 г. Сообщество направило Испании для скорейшего вовлечения в коммунитарные научно-технические программы 141 млн ЭКЮ (свыше 19 млрд песет)⁴¹. По итогам второй "рамочной" программы испанские научные и производственные коллективы получили 5,5% средств, выделенных из бюджета ЕС на ее осуществление. В мероприятиях программы было задействовано 1300 исследовательских групп из Испании или около 10% общей численности научно-технических кадров страны⁴². Наибольшую активность Испания проявила в программах в области сельского хозяйства, рыболовства, пищевой промышленности и биологических наук. Именно в них доля работ, выполненных испанской стороной (судя по полученному от ЕС финансированию), была наиболее высокой.

К 1989 г. оформилось ядро наиболее активных испанских участников коммунитарных научно-технических программ. В него вошли: Центр исследований и развития (Барселона), Национальный центр исследований в области металлургии (Мадрид), Институт морских исследований (Барселона), Геологический исследовательский институт (Барселона), Национальный центр микроэлектроники, Институт природных ресурсов и агробиологии (Севилья).

Испанское правительство проявило высокую активность при подготовке третьей "рамочной" программы, рассчитанной на 1990-1994 гг. Свою задачу оно видело в том, чтобы добиться сохранения и развития направлений, наиболее актуальных для национальной экономики и привлекательных для испанских организаций и предприятий. Одновременно Испания заметно увеличила свои взносы в бюджет научно-технических программ Сообщества. В 1992 г. страна выделила на эти нужды 235 млн ЭКЮ (что составило 8,4%

⁴¹ Política Científica. Madrid, 1989. N 16 P.29.

⁴² Ibid. 1993. N 36. P.5.

ассигнований всех 12 стран) по сравнению со 100 млн в 1989 г. и 20 млн в 1987 г.⁴³

Испанские представители в ЕС энергично отстаивали идею включить в "рамочную" программу направление "Использование интеллектуальных ресурсов" и в его рамках сформировать программу "Мобильность научно-исследовательских кадров". После ее одобрения Испания получила к началу 1993 г. 58 из 252 стипендий для повышения квалификации специалистов, имеющих ученую степень, в том числе 20 - по биологическим наукам, 12 - по физике, 11 - по химии. Для 33 испанских научных коллективов были выделены специальные стипендии, дающие право ученым пройти стажировку и провести научную работу в исследовательских центрах за рубежом⁴⁴.

В табл. 41 представлены программы, в которых испанские исследователи получили наибольшие доли участия и соответственно ассигнований из коммунитарных фондов.

Приведенные данные позволяют сделать некоторые обобщения. Во-первых, как уже отмечалось, основные направления испанского участия в совместных научно-технических проектах связаны с гуманитарными науками и исследованиями в области сельского хозяйства и сырьевых материалов. Испанские научные коллективы мало представлены в программах по энергетике, информационным и коммуникационным технологиям (в частности в главной из них - ЭСПРИТ - Европейской стратегической программе исследований и развития в области информационных технологий).

Во-вторых, в большинстве из перечисленных программ основная нагрузка (нередко до 90%) ложится не на частные предприятия, а на государственные исследовательские центры. На их же долю приходится 60% задействованных в коммунитарном сотрудничестве испанских коллективов. В качестве причин данного положения следует назвать низкий научно-технический потенциал испанских промышленных предприятий и сосредоточение интеллектуальных сил страны в государственных научных центрах. Кроме того, в большинстве программ ЕС, формой исполнения которых являются "косвенные" и "согласованные" действия, предусматривается 100%-ное покрытие издержек для университетов и государственных научных организаций, что имеет немало важное значение для Испании.

⁴³ *Gonzales Rubio R.* La I+D en la Comunidad Europea: antes y después del Tratado de la Unión // *Ibid.* N 35 P.6.

⁴⁴ *Garcia G.* Programa Capital Humano y Movilidad de las Comunidades Europeas // *Política Científica.* P.12.

Таблица 41. Участие Испании в научно-технических программах ЕС (доля в средствах, ассигнованных из бюджета ЕС на конкретные программы), (в %)

Программа	Промышленные предприятия	Государственные научные организации	Итого	Доля государственных организаций
Научно-техническая программа по захоронению радиоактивных отходов (1990-1994)	5,8	7,4	13,2	56
Исследовательско-координационные программы в области рыболовства (1988-1992)	0,7	11,7	12,4	94
СПЕС - (SPES) (1989-1992)	0,4	11,5	11,9	97
Научно-техническая программа по конкурентоспособности сельского хозяйства и управлению его ресурсами (1989-1993)	5,7	6,2	11,9	52
ЭКЛАИР (ECLAIR) * (1988-1993)	3,9	5,5	9,4	58
БРИДЖ (BRIDGE) * (1990-1993)	0,7	8,4	9,1	92
ЕВРОТРА (EUROTRA) * (1989-1990)	0,0	8,1	8,1	100
"Наука" (Science) * (1988-1992)	0,4	7,5	7,9	94
Научно-техническая программа в области сырьевых материалов и вторсырья (1990-1992)	3,6	3,8	7,4	51
БРИТЕ-ЕВРАМ * (BRITE-EURAM) * (1989-1992)	3,8	2,5	6,3	40
РАСЕ (RACE) * (1987-1992)	4,0	0,3	4,3	7

* СПЕС - Европейский план стимулирования экономических наук; ЭКЛАИР - программа научно-технического сотрудничества в сельском хозяйстве и промышленности на базе достижений биотехнологии; БРИДЖ - исследования по биотехнологии на службе инновационного прогресса, развития и промышленного роста Европы; ЕВРОТРА - программа по созданию передовой системы автоматизированного перевода; "Наука" - план стимулирования международного сотрудничества и обмена между европейскими учеными; БРИТЕ-ЕВРАМ - научно-техническая программа в области промышленных технологий и передовых материалов; РАСЕ - научно-техническая программа развития передовых технологий связи в Европе.

Составлено по: Política Científica. 1992. N 32. P.6.

Как уже говорилось, одним из приоритетных направлений испанской науки является биотехнология. Этим определяется особый интерес страны к коммунитарным программам такого профиля, в первую очередь к программе БРИДЖ. Программа предусматривала два типа исследовательских проектов: тип "N" (Networks - рабочие сети) включал проекты фундаментального характера, проводимые Европейскими лабораториями без стен (ELWW), а тип "Т" (Targeted - целевые направленные) - прикладные проекты. Для финансирования одного проекта первого вида Сообщество могло выделить в год максимум 400 тыс.ЭКЮ, а второго - от 1 млн до 3 млн ЭКЮ.

Степень и характер участия Испании в программе БРИДЖ во многом дают представление об общем положении дел и проблемах научно-технических связей с ЕС (табл. 42).

Как положительный факт следует расценивать то, что доля отобранных заявок по проектам "N" с участием испанской стороны больше, чем в среднем по программе. Это свидетельствует о высоком качестве испанских проектов и международном признании ее достижений в сфере биотехнологии. Однако число поданных Испанией заявок сравнительно невелико, если учесть, что вклад страны в финансирование научно-технических программ ЕС превышает 8%, а предметом программы является продвинутая для нее область науки. По мнению экспертов, это связано с тем, что по численности специалистов-биотехнологов Испания уступает многим другим государствам Союза, а по некоторым специфическим направлениям они отсутствуют или представлены единицами.

Как и во многих других программах, подавляющую часть исполнителей составили государственные исследовательские центры и университеты, тогда как промышленными предприятиями были организованы только четыре проекта. А это, равно как и слабое участие Испании в проектах типа "Т", еще раз говорит об ограниченных научно-исследовательских возможностях испанской промышленности. Вполне закономерным выглядит и географический состав участников прог-

Таблица 42. Участие Испании в программе БРИДЖ (1990-1993 гг.)

Тип проекта	Подано заявок		Принято проектов		Доля отобранных заявок, %	
	шт.	% *	шт.	% *	с участием Испании	в целом по программе
"N"	140	7,4	32	9,5	22,8	17,8
"Т"	17	7,7	8	4,4	47,1	81,9
Всего	157	7,4	40	7,7	25,4	24,5

* Доля от общего числа по программе

Источник: Aguilar A., Albert A. "BRIDGE", un programa europeo de Biotecnología para los años 90 // Política Científica. Madrid, 1991. N 29. P.50.

раммы: 60% от их общего числа сосредоточено в Мадриде и Барселоне (соответственно 18 и 6 проектов).

В ходе реализации других коммунитарных программ Испания также сталкивается с немалыми трудностями. Например, по программе ЭПОЧ (ЕРОСН) - Европейская программа по климатологии и стихийным бедствиям - стране было подано шесть заявок на совместные проекты, в которых она выступала в качестве координатора. Рассматривая заявки, органы ЕС соответственно полученным оценкам разделяли их на категории "А" и "В". Ни один из испанских проектов не был отнесен к первой категории. Примечательно, что, если проекты, представленные ФРГ, в среднем требовали затрат в размере 1,3 млрд ЭКЮ, то испанские были в числе самых скромных - стоимостью по 650 млн ЭКЮ⁴⁵.

В 1993 г. в Европейском сообществе развернулась подготовка четвертой "рамочной" программы научно-технического развития. Не стояла в стороне от этого процесса и Испания. Позиция ее представителей, естественно, была продиктована стремлением отстаивать интересы страны в новой программе. Однако не все испанские предложения находили отклик у ее партнеров.

Как и раньше, Испания стремилась к расширению коммунитарных действий в области профессиональной подготовки и международного обмена научно-техническими кадрами и студентами. Ею также выдвигалась идея внедрить действия по обучению и повышению квалификации специалистов во все совместные программы. Эта линия в основном получила поддержку других стран ЕС и в четвертую "рамочную" программу было включено отдельное направление "Стимулирование профессиональной подготовки и мобильность ученых", на которое выделено 744 млн ЭКЮ⁴⁶.

Несовпадение интересов Испании и Европейского союза в целом выявилось при обсуждении магистральных направлений его научно-технического развития. КЕС, выражая мнение ядра группировки, считала необходимым сконцентрировать совместные усилия на тех направлениях, которые позволили бы региону повысить конкурентоспособность своей промышленности и рейтинг в технологическом соревновании с США и Японией. А это означало сужение тематики и сдвиг в сторону прикладных исследований. Такая установка вызвала серьезную озабоченность Испании. Ведь сейчас она наиболее широко участвует в программах, большинство из которых, образно говоря, составляет второй по значимости эшелон "рамочной" программы, причем ее вклад в совместные проекты формируется в основном за счет фундаментальных исследований.

⁴⁵ Moreno J. Balance de la participación española en el Programa de Medio Ambiente "EPOCH" // Política Científica. Madrid, 1991. N 27. P.14.

⁴⁶ Official Journal of the European Communities. Luxemburg, 1994. L 126. P.4.

Испанские представители в ЕС неоднократно поднимали вопросы, связанные с участием в коммунитарных программах мелких и средних предприятий. С точки зрения испанской стороны, выраженной в выступлении бывшего министра образования и науки А.Переса, мелкие и средние предприятия традиционно отстраняются европейской бюрократией от участия в исследовательских программах⁴⁷. Испания настаивала на том, чтобы предоставить мелким и средним предприятиям льготные условия доступа к совместным проектам, а также сформировать программы, специально предназначенные для таких предприятий. Что касается первой части этих предложений, то они выдвигались рядом других стран и были с пониманием восприняты руководящими органами ЕС. В четвертой "рамочной" программе записано, что она, в частности, преследует цель "содействовать распространению новых технологий, в особенности среди мелких и средних предприятий". Кроме того, в ней указывается, что "особое внимание будет уделено развитию научно-технического потенциала мелких и средних предприятий..." и "обеспечению их доступа к программам Сообщества"⁴⁸.

Видение Испанией будущего "рамочных" программ и своего места в них во многом определяются национальной спецификой. Ее позиция в этих вопросах сводится к следующему: сокращение научно-технического отрыва Европы от США и Японии возможно только при условии общих усилий всех стран Союза, что требует вовлечения как более, так и менее развитых стран в программы сотрудничества. В качестве мер, способных помочь менее развитым членам "подтянуться" до уровня более сильных партнеров, называется не только финансовая помощь из бюджета ЕС, но и интенсивный обмен учеными, активное сотрудничество в области подготовки кадров, беспрепятственное распространение результатов исследований, упрощение процедур подключения научных коллективов из менее развитых стран к совместным проектам.

Особые надежды при этом возлагаются на сети научного сотрудничества. Так, в ходе дебатов по поводу четвертой "рамочной" программы испанский депутат Европарламента Санс Фернандес подчеркнул, что участие ученых и промышленности менее развитых регионов Европы в научно-технических программах ЕС может быть обеспечено, только если "рамочная" программа создаст сети научного сотрудничества, которые бы вовлекли группы из менее развитых регионов в первоклассные коммунитарные исследования⁴⁹.

⁴⁷ Política Científica. Madrid, 1993. N 36. P.6.

⁴⁸ Official Journal of the European Communities. Luxembourg. 1994. L 126. P.7, 29.

⁴⁹ Debates of the European Parliament, N 3-342, 1993/94 Session Report of proceeding from 21 to 25 June. Luxembourg, 1993. P.139.

Один из вариантов таких сетей - однопрофильные объединения из уже имеющихся передовых научных центров в масштабах всего Европейского союза и целенаправленное создание новых таких центров, которые бы восполнили недостающие звенья общеевропейских НИОКР в той или иной области. В настоящее время Испания располагает рядом научных центров и лабораторий, отвечающих самым высоким современным требованиям, главным образом в тех направлениях, на которых специализируется национальная наука. По отношению к данным центрам стоит задача как можно шире включить их в европейское научно-техническое сотрудничество и совместные коммунитарные проекты. Относительно других отраслей науки, в которых Испании не удалось добиться заметных результатов, также обсуждаются планы организации центров, отлично оснащенных новейшей техникой и располагающих высококвалифицированными специалистами. Однако пока неясно, как это будет происходить в реальности.

Испании и дальше предстоит увязывать Национальный план научных исследований и разработок с "рамочными" программами Европейского союза и видоизменять его в зависимости от перемен в общей научно-технической политике. При этом особое внимание правительство намерено уделить тем областям НИОКР, которые представляют наибольшую значимость для страны и полностью или частично не покрываются коммунитарными программами. К ним относят фундаментальные исследования в целом, тонкие химические технологии, социологические аспекты внедрения новых технологий, эпидемиология, технологии оросительных систем, исследования в области альтернативных источников энергии и солнечной энергии, разработки программного обеспечения и способов его применения в сфере услуг.

3.2. Участие в других сферах европейского научно-технического сотрудничества

Вступление в ЕС способствовало присоединению Испании к программе научно-технического развития Западной Европы - "Эврика". Уже в начале 1987 г. 40 испанских компаний принимали участие в 21 проекте (из них 6 предусматривали исследования в области автоматизации производства, 5 - производства новых материалов, 4 - биотехнологии, 2 - программного обеспечения).

Это позволило не только делить расходы на научные разработки с зарубежными партнерами, но и пользоваться результатами важных исследований. (Согласно правилам "Эврики" доступ к результатам научных разработок имеют только исполнители конкретного проекта.)

Кроме того, участники программы получили право на финансовую помощь внутри страны. Генеральное управление промышленных и технологических нововведений приняло решение о субсидировании до 70% стоимости начальной стадии реализации проекта (в ходе которой конкретизируются цели исследования, изучаются возможности его практического осуществления) и кредитовании до 50-60% объемов работ на следующих стадиях. Ставки кредитов были установлены в размере 7-11% в зависимости от срока кредитования, который может колебаться в пределах 2-6 лет.

Одной из первых испанских фирм, включившихся в программу "Эврика", была компания ИДС, специализирующаяся в области искусственного интеллекта. Она возглавила сразу два проекта - "Галлено 2000" и "Европолис". В первом из них ставилась цель разработки новой системы диагностики, позволяющей резко сократить количество необходимых анализов. В нем также приняли участие несколько французских предприятий. Второй проект был направлен на создание автоматизированной системы обработки дорожно-транспортной ситуации.

Фирма "Испано кимика" организовала проект по созданию более дешевого и доступного промышленного заменителя солей хрома, применяемых в производстве многих видов химических продуктов. Стоимость проекта составила более 300 млн песет, из которых испанская сторона внесла 80%, а остальное - ее греческие и австрийские партнеры.

Помимо частных компаний интерес к "Эврике" проявили и государственные предприятия Испании. Так, компания "Конструкцияс аэроаутикас" (КАСА) совместно с фирмами Франции и ФРГ участвовала в разработке роботов третьего поколения для работы в агрессивных средах. ИНИ заключил соглашение с французскими предприятиями о создании новой модели рыболовецкого судна.

Большинство компаний, вложивших средства в проекты "Эврики", смогли впоследствии не только компенсировать свои затраты, но и получить существенную прибыль, а в ряде случаев - выйти на гораздо более высокий уровень производства. Вот один из таких примеров. Во второй половине 80-х годов маленькая барселонская фирма "Биокит" собиралась начать выпуск портативных приборов экспресс-диагностики на базе имевшихся у нее оригинальных разработок. Для воплощения идеи требовались дальнейшие исследования и создание соответствующей технологии, что превышало возможности предприятия. Тогда в 1987 г. "Биокит" предложила британской фирме "ПР технолоджи" организовать в рамках "Эврики" совместный проект. Его стоимость составила 350 млн песет, из которых 248 млн внесла испанская сторона.

Результатом сотрудничества стала разработка новых методов диагностики на основе использования монокло-

нальных антители. Теперь "Биокит" - признанный во всем мире производитель приборов для проведения высокоточных экспресс-анализов на выявление заболевания гонореей. В 1993 г. она экспортировала 85% своей продукции в Европу, Северную Америку и Японию.

В июне 1991 г. на IX Конференции министров программы "Эврика" было одобрено 29 предложенных Испанией проектов в области биотехнологии, средств связи и окружающей среды. К этому моменту в программу были вовлечены 97 испанских предприятий, и еще 50 намеревались присоединиться к ней. Вместе с новыми проектами объем испанских инвестиций в совместные исследования достиг 60 млрд песет, что составляло 6,5% бюджета "Эврики". В 1991 г. страна участвовала в 132, а в конце 1993 г. в 176 международных проектах (26% от их общего числа)⁵⁰. Участники "Эврики" получили право на преимущественный доступ к финансированию по линии Центра технологического развития промышленности, министерства промышленности, и Межминистерской комиссии по науке и технике.

Самой масштабной из новых инициатив явился проект в области телевидения высокой четкости. Специально для участия в нем был создан консорциум СЕТЕАД, в который вошли 16 испанских предприятий. К числу наиболее крупных разработок, в которых заняты испанские специалисты, следует отнести еще два проекта - один в области биомедицины, а другой - гражданского строительства. Предметом первого стало получение соединений, способных приостанавливать высвобождение и синтез эндогенных гистаминов - главных "виновников" аллергических реакций у человека. Второй проект предусматривал создание нефтеналивного судна новой конструкции, которая позволила бы в случае аварии свести до минимума выброс нефти в море.

Испания была в числе 15 государств, первыми объединившимися в 1970 г. для организации Европейского сотрудничества в области научно-технических исследований (КОСТ). В 1989-1990 гг. она участвовала в 31 из 53 действовавших тогда проектах КОСТ категории "В" (проводимых странами-членами ЕС) (табл.43).

Как видно из приведенных данных, наиболее высокая доля испанского участия отмечалась в таких разделах КОСТ, как сельское хозяйство и транспорт. Что же касается самого крупного и передового направления - средств связи, то здесь страна была представлена только в половине проектов (ситуация схожая с той, которая характерна для ее участия в "рамочной" программе ЕС). Испанские ученые подключились, в частности, к совместным исследованиям по созданию активных многовибраторных сложных антенн спутниковой связи,

⁵⁰ Euroabstracts. Brussels-Luxemburg, 1993. Vol.31. Nov. P.759; Politica Cientifica. 1991. N 28. P.14.

технологиям цифровых систем связи, развитию мобильной радиотелефонной связи. В то же время они не участвовали в перспективных проектах по волоконно-оптической связи, интегрированным сетям наземной и космической связи.

Испания - член многих европейских международных научных организаций, занимающихся фундаментальными исследованиями. Так, ей принадлежит видная роль в работе Европейского космического агентства (ЕКА). Из девяти наземных станций, следящих за движением спутников на орбите, две расположены в Испании - в Вильяфранка де Кастильо и в Маспаломасе (последняя эксплуатируется совместно ЕКА и Национальным институтом аэрокосмической техники). Среди 13 стран-членов ЕКА Испания занимает пятое место по объему средств, вносимых в бюджет агентства, 90 испанских специалистов являются руководителями и сотрудниками различных подразделений и научных центров ЕКА. Интересы Испании в Совете агентства и его комиссиях представляет специальная делегация, включающая официальных лиц министерства промышленности и министерства иностранных дел. Круг программ и научных проектов, в которых задействованы испанские ученые, довольно широк, при этом наибольшую активность они проявляют в работах, связанных с бортовыми системами спутников и наземным оборудованием, предназначенным для проведения испытаний и управления полетами.

В последнее время растет интерес испанских ученых к деятельности Европейского центра ядерных исследований (ЦЕРН), который организует международное сотрудничество по ядерной физике и физике высоких энергий. Центр не только разрабатывает ряд программ и научных проектов в этой области, но и - что очень важно для испанской стороны - предоставляет в распоряжение участников уникальное оборудование и научные установки, которые из-за своей сложности, размеров и стоимости недоступны отдельным странам.

Таблица 43. Участие Испании в проектах КОСТ в 1989-1990 гг.

Тематика	Число проектов КОСТ, шт.	
	всего	с участием Испании
Информационные технологии	1	1
Средства связи	23	11
Транспорт	8	6
Металлургическая промышленность и материалы	7	3
Метеорология	3	3
Сельское хозяйство	6	6
Пищевая промышленность	3	1
Медицина	2	0
Итого	53	31

Источник: Collected agreements concluded within the framework of European cooperation in the field of scientific and technical research COST. Vol.6, 1989-90. Brussels, 1992.

В начале 90-х годов доля Испании в мероприятиях, проводимых под эгидой ЦЕРН, составляла около 7%, однако в ближайшем будущем она может увеличиться. Страна активно вовлечена в проекты ALEPH и DELPHI, в которых участвуют лаборатория физики высоких энергий Автономного университета Барселоны и группа университетов Валенсии, Сантандера и Мадрида. Сравнительно недавно испанским научным центрам удалось наладить широкие связи с отделом экспериментальной физики ЦЕРН, десять испанских университетов сотрудничают с его теоретическим подразделением.

В соответствии с договором о вступлении в ЕС на Испанию распространились правила Мюнхенского договора 1973 г. о создании Европейского патентного ведомства. Мюнхенский договор (в котором, помимо стран ЕС, участвуют Швеция, Швейцария, Австрия, Лихтенштейн) вкупе со своим аналогом - Люксембургским договором 1975 г., заключенным странами Сообщества, позволил создать на территории Западной Европы систему единого европейского патента. Однократная процедура регистрации обеспечивает юридическую защиту изобретения на территории всех стран-участниц. Присоединение к договору рассматривалось правительством Испании как важный шаг на пути расширения доступа страны к передовой научно-технической информации и технологическому опыту ведущих западноевропейских государств. Результаты участия в этом соглашении проявились довольно быстро. Так, если в 1985-1986 гг. в Испании ежегодно регистрировалось около 10 тыс. иностранных патентов, то в 1988 г. это количество сократилось до 4 тыс., а еще 11 тыс. поступило по общеевропейским каналам. Переводом европейских патентов на испанский язык занимается испанский Реестр промышленной собственности, фондами которого пользуются многие национальные научно-исследовательские центры и предприятия. Преимущества европейского патента были быстро оценены испанскими изобретателями. Уже в 1988 г. 57% общего числа поданных ими заявок составляли заявки на европейские патенты, и по этому показателю страна заняла седьмое место в Сообществе⁵¹.

⁵¹ Delacado Montero-Rios J. En España se puede realizar una patente europea // Política Científica. 1989. N 16. P.9.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

ВСНИ	- Высший совет научных исследований
ЕВР	- Единый внутренний рынок
ЕВС	- Европейская валютная система
ЕКА	- Европейское космическое агентство
ЕОУС	- Европейское объединение угля и стали
ЕС	- Европейское сообщество, с ноября 1993 г. Европейский союз
ЕФРР	- Европейский фонд регионального развития
ЕЭС	- Европейское экономическое сообщество
ИМПИ	- Институт малых и средних предприятий промышленности
ИНИ	- Национальный институт промышленности
ИСРП	- Испанская социалистическая рабочая партия
КЕС	- Комиссия ЕС
КОСТ	- Европейское сотрудничество в области научно- технических исследований
МКНТ	- Межминистерская комиссия по науке и технике
МОТ	- Международная организация труда
НАОП	- Национальное агентство оценки и перспектив
НАСА	- Национальное управление по авиации и исследованию космического пространства (США)
НИОКР	- научно-исследовательские и опытно-конструк- торские работы
НИС	- "новые индустриальные" страны
НИР	- научные исследования и разработки
НПАР	- Национальная программа автоматизации и робототехники
НПНИР	- Национальный план научных исследований и разработок
НПЭИ	- Национальный план электроники и информатики
НЦБ	- Национальный центр биотехнологии
НЦМ	- Национальный центр микроэлектроники
ОКД	- общество коллективных действий
ОРРИ	- отделение по распространению результатов исследований
ОРТ	- Отдел распространения технологий
ОЭСР	- Организация экономического сотрудничества и развития
ПСРРИ	- Программа содействия распространению результатов исследований

- СДР - специальные права заимствования
- СИП - Система информации предприятий
- ФЕОГА - Европейский фонд ориентации и гарантирования
сельского хозяйства
- ЦЕРН - Европейский центр ядерных исследований
- ЭКОФИН - Совет министров экономики и финансов
стран ЕС
- ЭКЮ - европейская валютная единица

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Глава первая. ИСПАНСКАЯ ЭКОНОМИКА ПОСЛЕ ПАДЕНИЯ ФРАНКИЗМА	5
1. Состояние экономики в первой половине 70-х годов	5
2. Затяжной кризис: проявления и экономическая сущность	15
3. Противодействие кризису и начало формирования новой макроэкономической концепции	18
Глава вторая. НОВАЯ СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	25
1. Постановка целей	25
2. Тактика дерегулирования	25
3. Роль государства в экономике	36
4. Развитие форм и условий предпринимательства	41
4.1. Совершенствование финансовой системы	41
4.2. Становление рискового предпринимательства	45
4.3. Система поддержки мелких и средних предприятий	49
4.4. Новые явления в секторе "общественной экономики"	54
Глава третья. СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ИСПАНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ В 80-90-е годы	58
1. Достижения и проблемы периода подъема	58
2. Структурные сдвиги в отраслях производства	71
2.1. Промышленность	71
2.2. Сфера услуг	84
3. Иностранный капитал в Испании	92
3.1. Роль иностранного капитала в экономике страны	92
3.2. Инвестиционная стратегия ТНК на испанском рынке	98
3.3. Государственная политика в отношении иностраннх инвестиций	101
4. Кризис начала 90-х годов и перспективы его преодоления	104

Глава четвертая. НОВЫЙ ЭТАП НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ ИСПАНИИ109

1. Национальный научно-технический потенциал109
 - 1.1. Современная характеристика110
 - 1.2. Развитие передовых направлений науки и техники116
2. Государственная научно-техническая политика125
 - 2.1. Формирование новых методов и инструментов управления НТП125
 - 2.2. Механизм распространения результатов исследований132
 - 2.3. Научно-техническая политика в 1992-1996 гг. и ее дальнейшие перспективы135
3. Испания в международном научно-техническом сотрудничестве139
 - 3.1. Испания в научно-технических программах ЕС140
 - 3.2. Участие в других сферах европейского научно-технического сотрудничества147

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ152

Научное издание

Буторина Ольга Витальевна

ИСПАНИЯ:
стратегия экономического подъема

Утверждено к печати
Ученым советом
Института Европы РАН

Заведующая редакцией "Наука—экономика"
Т.Е. Филиппова

Редактор издательства *О.А. Плетнева*
Художник *Ю.С. Шлепер*
Художественный редактор *Г.М. Коровина*

ИБ № 899
ЛР № 020297 от 27.11.91 г.
Подписано к печати 24.11.94
Формат 60×90¹/₁₆. Гарнитура Таймс
Печать офсетная. Усл.печ.л. 10,0
Усл.кр. отт. 10,3 Уч.-изд.л. 11,9
Тираж 1050 экз. Тип. зак. **1985**

Издательство "Наука"
117864 ГСП-7, Москва В-485, Профсоюзная ул., 90
Московская типография № 2 РАН
121099, Москва Г-99, Шубинский пер., 6