



ПОНЕДЕЛКО Г. Н.

РОССИЙСКО-ИСПАНСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ «ВОЙНЫ САНКЦИЙ»

Понеделко Галина Николаевна, к. э. н., старший научный сотрудник,
Центр европейских исследований ИМЭМО РАН. E-mail: marta0505@mail.ru

Статья посвящена анализу сдвигов в российско-испанском экономическом сотрудничестве за период действия двусторонних санкций 2014–2015 годов. Санкции затронули практически все сферы внешнеэкономического взаимодействия обеих стран, привели к значительному сокращению стоимостного объема двустороннего товарооборота, особенно в области закупок российской стороной испанской аграрной продукции, к замораживанию ряда совместных проектов производственной кооперации на территории РФ, другим негативным последствиям российско-испанских экономических отношений.

Каким бы длительным не оказался нынешний период, обе стороны считают, что они ни в коем случае не должны ослаблять свою решимость к обсуждению путей выхода из сложившейся ситуации, продолжать поиск направлений развития, своего рода ниш и опорных пунктов дальнейшего двустороннего сотрудничества.

Ключевые слова: санкции, российско-испанские экономические отношения, импорт сельскохозяйственных и продовольственных товаров, двусторонняя торговля.

PONEDELKO G. THE RUSSIAN-SPANISH ECONOMIC RELATIONS IN THE CONTEXT OF «WAR OF SANCTIONS»

The article analyses some changes in the field of Russian-Spanish economic collaboration within the actual sanction period of 2014–2015. Sanctions covered practically all areas of external economic interaction of both countries with particularly heavy impact on Russian import of Spanish agricultural goods and foodstuff, freezing activity of a number of joint-venture companies on the territory of Russian Federation, other negative consequences of the bilateral relations between the two countries.

Whatever long the sanction period proved to be, both sides consider that, in any case, they shouldn't weaken their firmness in discussing ways out of the present complex situation and should go on seeking directions and the so called "supporting points" of further development of our mutual relations.

Keywords: sanctions, Russian-Spanish relations, import of agricultural goods and foodstuff, bilateral trade.

Сегодня российско-испанские экономические отношения переживают не лучшие времена. Санкции США и ЕС 2014–2015 годов затрагивают финансовые операции, целые сектора российской экономики, экспорт определенных видов товаров и технологии двойного назначения для военного использования. Россия на принятие санкций ответила продовольственным эмбарго до 5 августа 2016 года, которое включает импорт из этих стран мясо-молочной продукции, птицы, рыбы, сыров, фруктов и овощей, основных товаров испанского экспорта в РФ. Вино, оливки и оливковое масло в перечень российских санкций не включались.

Следует отметить, что на всех этапах принятия решений ЕС по введению и продлению антироссийских санкций, позиция Испании была более сдержанной по сравнению с очевидными «ястребами» в этом вопросе — Великобританией, Польшей и странами Балтии. В отличие от этих стран Испания открыто заявляла о необходимости воздерживаться от проведения жесткой линии с Россией, «учитывать ее законные интересы в украинском кризисе» [1], настойчиво противостоять любым попыткам продления и расширения санкций.

Эта позиция испанской стороны в очередной раз была подтверждена во время визита испанского министра иностранных дел Хосе Мануэля Гарсия-Маргальо в Москву, состоявшегося сразу же после подписания Минских соглашений. 10 марта 2015 года на совместной пресс-конференции с министром иностранных дел России С. Лавровым Х. М. Гарсия-Маргальо, в частности, заявил, что «в случае выполнения Минских соглашений, нам необходимо каким-то образом учесть российские интересы в Соглашении об ассоциации между ЕС и Украиной, вернуться к более широкому формату отношений, к стратегическому партнерству, которое до этого существовало между нашими странами» [1]. Речь идет о подписанной в 2009 году между президентом РФ Д. А. Медведевым и премьер-министром Испании Х. Л. Родригесом Сапатеро рамочной Декларация о стратегическом партнерстве между двумя странами, охватывавшей различные направления межгосударственного взаимодействия.

Данное заявление отражает отсутствие консенсуса в испанском обществе по вопросу санкций. Согласно «Барометру Королевского Института Элькано» (*Barometro Real Instituto Elcano*), за их применение выступает только 24 из 64 % испанцев, которых вообще волнует украинский кризис [2]. Если раньше с жесткой критикой введения санкций со стороны ЕС выступали только левые силы, то сегодня все большее число политиков из состава ведущих политических партий страны (PP и PSOE), включая членов правительства, представителей бизнес-сообщества, выражают недовольство второстепенной ролью Испании в принятии решений по этому вопросу.

Особые надежды на восстановление двусторонних экономических отношений возлагают испанские аграрии, а также предпринимательские круги тех отраслей промышленности, которые уже имеют опыт успешного экономического сотрудничества между нашими странами и намерены в дальнейшем продолжить эту деятельность. Об этом, в частности, было заявлено на состоявшемся в июне 2015 года в Мадриде заседании Межправительственной смешанной Российско-Испанской комиссии по экономическому и промышленному сотрудничеству с участием руководителей департаментов Министерства экономического развития РФ и Министерства экономики и конкурентоспособности Испании, представителей 150 российских и испанских компаний, четко высказавшихся против санкционного противостояния Запада и России.

По оценке того же Х. М. Гарсия Маргальо, только за первый год действия санкции нанесли огромный ущерб как экономике ЕС в размере 21 млрд евро [3], так и испанской экономике, особенно ее аграрному сектору, не говоря уже о снижении товарооборота и инвестиционного сотрудничества между нашими странами, с таким трудом наращиваемого в предыдущие годы.

РОССИЙСКО-ИСПАНСКИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ДО И ПОСЛЕ ПРИНЯТИЯ САНКЦИЙ

Торгово-экономические связи России и Испании регулируются «Соглашением об экономическом и промышленном сотрудничестве 1994 года», а также подписанным одновременно с ним Протоколом об условиях финансирования двустороннего торгово-экономического

сотрудничества, включая проекты осуществления совместных инвестиций российских и испанских фирм.

Два десятилетия, прошедших с момента подписания Соглашения и до введения санкций в июле 2014 года, характеризовались положительной динамикой российско-испанского внешнеторгового оборота, стабилизацией и диверсификацией его товарной структуры. За 2009–2013 годы двусторонний товарооборот вырос в два раза, а с 2011 года стабильно превышал 10 млрд долларов [3]. В целом, однако, следует признать, что этот показатель не соответствует потенциальным возможностям обеих стран. Пока и Россия, и Испания друг для друга не являются «приоритетными» партнерами. Доля Испании во внешнеторговом обороте нашей страны, хотя и неуклонно росла, никогда не превышала 1,5 %, что в два раза ниже участия обеих стран в мировой торговле, а также доли России во внешней торговле Испании.

Товарная структура российского экспорта в Испанию на протяжении двух последних десятилетий носила топливно-сырьевой характер. Ее основа (70 %) – энергоресурсы (нефть и нефтепродукты). Экспортировались также черные и цветные металлы, удобрения, пиломатериалы, драгметаллы, продукция целлюлозно-бумажной и химической промышленности. Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств не превышал 0,5 %, что свидетельствует о низкотехнологичном содержании российских поставок на испанский рынок.

Структура российского импорта из Испании по сравнению с экспортом носила более диверсифицированный характер и состояла из нескольких десятков крупных позиций. Доля сельскохозяйственных и продовольственных товаров (фруктов, овощей, мясной продукции, вина, оливок и оливкового масла и т. д.) достигала 40 %, машин, оборудования и транспортных средств (30 %), химических и фармацевтических товаров (20 %). Доля других статей импорта (мебели, строительных материалов, обуви, текстильных изделий) колебалась в пределах от 0,1 до 6 %.

С середины 2014 года в связи с начавшейся «войной санкций» российско-испанские экономические отношения вступили в сложный период, затронувший в первую очередь сферу внешней торговли обеих стран.

Как следует из *Табл.*, стоимостной объем российско-испанской двусторонней торговли только за январь–сентябрь 2015 года сократился на 59,3 %, что привело к снижению доли Испании во внешней торговле России за этот период с 1,2 до 1 %. Особенно значительно (на 64,8 %) снизились закупки российской стороной испанских товаров. Падение стоимостного объема российского экспорта в Испанию (на 54,3 %) в значительной мере обусловлено понижающей тенденцией мировых цен на топливо, нефтепродукты и металлы, другими внутренними проблемами российской и испанской экономик.

Таблица

**Структура российско-испанской внешней торговли 2014–2015 гг.,
в млн долларов**

	Январь–сентябрь 2014 г.	Январь–сентябрь 2015 г.	Темпы роста, в %
Оборот	6 971	4 136,1	– 59,3
Экспорт	3 629,7	1 971,0	– 54,3
Импорт	3 341	2 165,1	– 64,8
Доля во внешнеторговом обороте РФ, в %	1.2	1.0	

Источник: [4]

Главный удар от введения российских санкций пришелся на испанский агробизнес, 7 % продукции которого поставляется на российский рынок. По оценкам торгово-эконо-

мического советника Испанского посольства в Москве Мануэля Санчеса Мелеро, только в 2014 году по размеру убытков сельскохозяйственного и продовольственного экспорта (600 млн евро) Испания заняла 6-е место (после Латвии, Польши, Германии, Нидерландов и Дании) [5].

Несмотря на значительность ущерба, нанесенного испанским аграриям российскими контрсанкциями, Испания продолжает оставаться одним из важнейших поставщиков на российский рынок оливкового масла — 1-е место по итогам 2014 года, виноградного вина — 3-е, джема и мармелада — 1-е, а также резервуаров и цистерн — 1-е место, сантехники — 2-е, некоторых видов сельскохозяйственного оборудования — 5-е [6].

Наряду с сокращением взаимного товарооборота «война санкций» привела еще к двум важным последствиям для обеих стран. Во-первых, произошло резкое снижение «асимметричности» стоимостных объемов российско-испанского товарооборота. Так, если в 1975 году российский экспорт в 3,2 раза превышал импорт из Испании, то в 2013 году разрыв сократился до 1,7 раза (5 353 млн евро). В 2014 году дефицит торгового сальдо Испании сократился до 288,6 млн, а в 2015 году страна впервые за многолетнее сотрудничество с РФ имела активный торговый баланс в 194,1 млн евро. Еще одним следствием санкционного периода стало невыгодное для обеих стран снижение уровня географической диверсификации их внешнеторговых потоков, рост их концентрации на традиционных рынках. Только за первое полугодие 2015 года совокупная доля ЕС, Латинской Америки и особенно США в испанском экспорте выросла с 74,2 до 76,8 %, а остальной Европы (в первую очередь России), наоборот, снизилась почти на 1 % [7].

РОССИЙСКО-ИСПАНСКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Начало испанского инвестирования в российскую экономику относится к первой половине 1990-х годов, когда были созданы первые российско-испанские совместные предприятия (СП) в пищевкусовой и других отраслях промышленности. В их числе: «Кампомос» в г. Москве (производство мясопродуктов), «Галлина Бланка» в г. Бор (завод по производству бульонных кубиков и других продуктов быстрого приготовления: супов, соусов, макаронных изделий и т. д.), «Нева-Чупа-Чупс» в С.-Петербурге (кондитерская фабрика), «Чемо Иберико», «Ковекс», «Идемса» (производство лекарственных препаратов и медицинского оборудования), «Имаса» (проектирование и монтаж химкомбината), «Тальго» и «Альбатрос», сотрудничавших с ОАО «РЖД» в области создания подвижного состава, колесных пар, систем автоматизированной смены железнодорожной колеи по испанской технологии, организации восстановительного ремонта пассажирских вагонов.

Спустя десятилетие, по данным Государственной регистрационной палаты при Министерстве юстиции России, в Государственный реестр РФ было внесено около 300 предприятий и организаций, созданных при участии испанского капитала. Объем их капиталовложений за период 1994–2005 годов поднялся до 238 млн долларов (0,5 % общих зарубежных инвестиций в РФ).

Как правило, первыми испанскими инвесторами в российскую экономику были в основном мелкие и средние компании, более готовые к риску путем осуществления небольших инвестиционных проектов. Крупный испанский капитал, которому принадлежит решающая роль во внешней торговле страны¹, занимал в эти годы выжидательную позицию, обусловленную в глазах испанских аналитиков и предпринимателей низким статусом российской экономики как зоны «стратегического риска» [8].

При этом весьма важная особенность испанских инвестиций на начальном и последующих этапах заключается в том, что их приток в большей степени осуществлялся в самой активной и полезной для российской экономики форме — в виде производственного инвестирования. По оценкам, 80 % общего объема испанских капиталовложений и раньше, и сейчас относятся к производственной сфере. Из них свыше 50 % сосредотачиваются в пищевкусовой промышленности, 15 % — в топливно-энергетическом комплексе, менее 5 % — в машиностроении.

Не менее важная черта испанского производственного инвестирования в российскую

¹ Только 5 % общего числа зарегистрированных на территории Испании компаний выходят на мировой рынок со своей продукцией, из которой 99,7 % приходится на долю всего 26,5 % фирм [8].

экономику — это его ярко выраженный межрегиональный характер. Главными субъектами межрегионального сотрудничества с российской стороны стали Москва и С.-Петербург², а в дальнейшем совместные проекты с различными регионами Испании начали реализовывать Саратовская, Самарская, Орловская, Архангельская, Новгородская, Пензенская, Волгоградская области, Ставропольский край, Башкирия и др. Наиболее тесные связи сложились у российских регионов с Каталонией, Астурией и Валенсией. Большую пользу в этом плане принесли презентации отдельных регионов как в Испании, так и в России. Так, по итогам только одной из наиболее успешных презентаций наших южных регионов 2003 года, в Мадриде было подписано около полутора десятка соглашений, крупнейшими из которых стали контракты о реконструкции комбината по переработке рыбы в г. Шахты и махачкалинского порта при финансовой поддержке банка «Сантандер».

Со второй половины первого десятилетия и особенно после подписания в 2009 году «Договора о стратегическом партнерстве между Россией и Испанией» начался новый этап активизации российско-испанского производственного сотрудничества. Уже к 2011 году объем накопленных испанских инвестиций на территории РФ поднялся до 528,4 млн евро. Главной особенностью этого этапа стал выход на российский рынок крупных испанских международных инвесторов. В их числе: ведущая испанская компания Repsol, подписавшая в 2011 году кооперационное соглашение с *Alliance Oil Company* о реализации одного из самых масштабных российско-испанских инвестиционных проектов в области разведки и добычи нефти с применением инновационных методов бурения. Согласно соглашению, Repsol получила право на разработку на территории РФ 27 нефтяных скважин, из которых 13 уже успешно эксплуатируются, а 14 находятся в стадии освоения. В 2013 году СП ежедневно добывалось 14 600, а в 2014 году — 17 640 баррелей нефти [6].

В 2011 году еще одна крупная энергетическая компания Iberdrola поставила полный цикл нового технологического оборудования для строящегося газораспределительного завода на Урале. В том же году она выиграла тендер на строительство в регионе электрической подстанции.

Многолетний опыт успешного инвестиционного сотрудничества в высокотехнологичных отраслях на российском рынке имеет испанская компания «Текникас Реунидас» (*Tecnicas Reunidas*). В 2006 году она участвовала в инженерно-технических работах по реконструкции нефтеперерабатывающего завода в г. Хабаровске, крупнейшего в Дальневосточном регионе, а в 2013 году выиграла контракт стоимостью 1,1 млрд евро у «Лукойла» на разработку дизайна и строительство современного комплекса глубокой переработки вакуумного газойля на площадке НПЗ в г. Волгограде.

Продолжила свою успешную деятельность и уже упоминавшаяся нами компания Talgo. В 2011 году она получила контракт на строительство 6 пассажирских поездов «Стриж» для ОАО РЖД, которые уже успешно курсируют между Москвой, С.-Петербургом и Нижним Новгородом. Пока санкции не распространяются на деятельность компании в России. Ее значительный потенциал и накопленный опыт сотрудничества с ОАО РЖД может быть широко использован в других перспективных проектах по модернизации российской транспортной инфраструктуры.

Среди других испанских компаний в области передовых технологий, недавно вышедших на российский рынок, следует упомянуть испанскую компанию Indra (разработка совместных проектов по оснащению диспетчерских служб российских аэропортов и самолетов новейшим навигационным оборудованием), FluidMecanica (поставка главной буксирующей лебедки для самого большого в мире многоцелевого атомного ледохода «Арктика», строящегося на Балтийском заводе). Специальное оборудование этой же компании позволило отбуксировать на ремонт в Кронштадтский док крейсер «Аврора».

К сожалению, в 2014 году объем накопленных испанских инвестиций в РФ упал до 218 млн евро, что составило менее 1 % всех иностранных инвестиций на территории нашей страны, 15-е место среди других зарубежных инвесторов [8]. Причины появления этой негативной тенденции (кстати сказать, еще до введения санкций) носят многофакторный характер. Наиболее существенные из них — последствия присоединения к ЕС восточно-европей-

² К 2005 г. только в С.-Петербурге было зарегистрировано 20 фирм с участием испанского капитала, годовой оборот которых достиг 74 млн долларов.

ских стран, вызвавшие сдвиг деловой конъюнктуры «старого» состава Евросоюза в сторону более «льготных» рынков новых членов ЕС. Сказался также и затяжной финансово-экономический спад в самой Испании, другие нерешенные проблемы российского законодательства в области иностранных инвестиций.

Что касается российского участия в инвестиционных проектах Испании, то в настоящее время оно не превышает 0,5% общего объема накопленных в этой стране иностранных инвестиций. По оценкам *Cidob*, в 2013 году оно составляло 114 млн евро (31,5 млн евро — в 2010 году) [8] и по своей направленности существенно разнится с испанской стороной. Из немногим более 250 фирм с участием российского капитала, зарегистрированных в Испании, абсолютное большинство — мелкие посреднические фирмы, осуществляющие в основном сделки с недвижимостью, а также действующие в сфере туризма, строительства, консалтинга, торговли (продажа велосипедов, других товаров), ресторанном бизнесе, ориентированные в значительной мере на обслуживание временно или постоянно проживающих в Испании российских граждан. Крупных капиталоемких проектов российского бизнеса в энергетике, промышленности и банковской сфере Испании пока не существует.

Основной объем вывозимого российского капитала инвестируется в сферу испанской недвижимости, которая имеет фундаментальное значение для экономического развития страны. На долю Испании приходится 15 % объема всего жилищного строительства Евросоюза. За последние пять лет в курортных районах страны построено свыше 3 млн загородных домов, из которых 1 млн принадлежит иностранным гражданам. Опубликованный в марте 2015 года доклад испанского общества «Регистр собственности» (*Propety Registrars*) свидетельствует о том, что россияне являются третьими по значимости покупателями недвижимости в этой стране. Их опережают только англичане и французы.

Российских покупателей испанской недвижимости привлекают сравнительно льготные условия ее приобретения физическими лицами, получение кредита в испанских банках по значительно более низким (по сравнению с российскими) процентным ставкам, вида на жительство сразу же после оформления кредитных документов и уплаты первого взноса, а также мультивизы на 180 дней, позволяющей им путешествовать по всему миру без виз.

Несмотря на исключительную заинтересованность Испании в сотрудничестве с российской стороной в сфере недвижимости, новейшие тенденции испанского законодательства в этой области в связи с продлением антироссийских санкций свидетельствуют об угрозе увеличению контроля над движением не только крупного российского капитала, инвестируемого в испанскую недвижимость, но и в отношении ее более скромных покупателей. Так, в 2014 году в Испании заработал закон, разрешающий требовать у иностранцев, включая российских граждан, право обосновывать свои доходы, вложенные в крупную недвижимость или финансовые активы, за утаивание которых нарушителю грозит штраф от 5 до 10 тыс. евро. После предоставления этих данных они обязаны будут доплачивать весьма значительную (4-кратную) разницу между подоходным налогом богатых граждан в России и Испании, который составляет 13 и 52 %, соответственно.

Наряду с недвижимостью санкции могут оказать и уже оказывают значительное косвенное воздействие и на такую перспективную форму российско-испанского взаимодействия как сфера российского туризма, который становится все более важным фактором экономического развития Испании. Несмотря на то, что в 2012–2013 годах российские туристы составляли всего около 3 % общего числа иностранных туристов, посетивших Испанию, они являются самой перспективной национальной туристической группой, продемонстрировавшей в эти годы самый высокий прирост (почти на 32 %). В 2013 году страну посетили 1,6 млн российских туристов, расходы которых составили 2,2 млрд евро (2-е место после китайцев). В 2014 году поток российских туристов в Испанию сократился более чем на 25 %.

РЕЗЕРВЫ РОССИЙСКО-ИСПАНСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Российско-испанские экономические отношения имеют многовековую историю, отмеченную как периодами сближения, так и ограниченных связей. Несмотря на географическую отдаленность друг от друга, оба народа всегда стремились к многосторонним взаимовыгодным контактам, тяга к которым в наши дни вылилась в форме «Декларации о стратегическом российско-испанском партнерстве», подписанной в 2009 году президен-

том РФ Д. Медведевым и премьер министром Испании Х. Л. Сапатеро. Подписание этой исторической Декларации свидетельствовало о желании обеих стран выйти за сковывающие рамки общеевропейской стратегии ЕС и выстраивать по возможности собственную парадигму двухсторонних взаимоотношений.

Следует отметить, что еще до принятия санкций некоторые испанские аналитики высказывали мысль о наличии «ассиметрии» в понимании сторонами изложенной в Декларации «стратегической» трактовки характера отношений между нашими странами. В частности, испанцы «упрекали» российскую дипломатию в ее недостаточном внимании к проблеме двустороннего сотрудничества, делающей преимущественный акцент на развитии отношений с ЕС в целом. Отсюда, по их мнению, «текучесть» политических и экономических отношений между обеими странами, которые фактически не носят по-настоящему стратегического характера для обеих сторон и не приносят им никаких значительных преимуществ и выгод от своего сотрудничества [8].

С точки зрения испанского бизнеса за последнее десятилетие произошло смещение положения России на карте рисков и возможностей для испанской экономики в сторону зоны «стратегических возможностей» и «стратегического партнерства». А это означает, что сегодня Россию и Испанию могут связывать не только поставки сырьевых ресурсов, в первую очередь жидкого топлива, но и их значительная диверсификация как по линии расширения ассортимента взаимной торговли промышленными товарами, наукоемкой продукцией, так и дальнейшего развития производственной кооперации.

Сравнительные преимущества Испании и России в международном разделении труда различны, но именно это создает основу для экономической взаимодополняемости и успешной реализации потенциальных возможностей обоих государств. Самыми перспективными сферами торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества, представляющими взаимный интерес, по-прежнему остаются энергетика, транспорт и строительство.

Энергетическая проблема в Испании стоит очень остро: с одной стороны, нехватка собственных энергоресурсов, с другой — многократный рост потребления энергии. В топливно-энергетическом балансе Испании жидкое топливо играет главную роль. На него приходится свыше 50 % всей производимой в стране электроэнергии. Испания вынуждена импортировать до 80 % необходимого ей жидкого топлива (против 40 % в среднем по ЕС), что является одним из основных факторов дефицитного сальдо ее торгового баланса. Доля российской нефти в испанском импорте энергоресурсов составляет 14 %.

При вывозе сырой нефти российской стороне следует учесть важнейшую особенность экспортной специализации Испании. В результате последовательного расширения мощностей и модернизации своей нефтеперерабатывающей промышленности, Испания превратилась в одного из крупнейших в мире поставщиков широкой гаммы нефтепродуктов и продукции нефтехимической промышленности (6–7 % мирового экспорта). Появление на российском рынке такого мега-инвестора как Repsol может помочь нашей нефтяной промышленности перейти на более высокую степень обработки и добавленной стоимости своей продукции, не говоря уже о других многочисленных выгодах двустороннего сотрудничества в этой области, включая и его более широкий иберо-американский аспект.

В этой связи важно напомнить, что по вывозу капитала в страны Латинской Америки Испания занимает ведущие позиции. Ударной силой этого процесса наряду с Repsol являются и другие испанские энергетические компании *Iberdrola*, *Fenosa*, *Cepsa*, *Gamesa Electric*, *Gas Natural* и др., успешно действующие в газовой, атомной промышленности, производстве альтернативных видов электроэнергии — ветряной, солнечной. Их заинтересованность к выходу на российский рынок не вызывает сомнения. В расчете на перспективу, даже в условиях пролонгации санкций, необходимо всячески поддерживать ту или иную форму конструктивного взаимодействия, в том числе и в рамках укрепления международной энергетической безопасности, разработки долгосрочной стратегии обеспечения мировой экономики различными видами энергии.

Значительные резервы торгового и инвестиционного сотрудничества имеют и другие, не «сырьевые», отрасли: строительная промышленность (производство керамики, листового стекла и других стройматериалов, цемента, по экспорту которых Испания занимает 2–3 место в мире), продукция деревообрабатывающей промышленности. На долю Испании при-

ходится до 10 % мирового импорта этой товарной группы. Как ее поставщик РФ занимает лишь 6-е место после Швеции, Португалии, США, Франции и Финляндии. Главным направлением российско-испанского сотрудничества в лесной отрасли должно стать движение в сторону организации совместного производства, направленного на создание более глубокого цикла обработки российской древесины и пиломатериалов, что позволит многократно увеличить его физический и стоимостной объем.

Говоря об особенностях испанского машинотехнического экспорта, следует отметить, что еще десятилетие назад, он характеризовался относительно более низкой конкурентоспособностью по сравнению с ведущими промышленными странами. Это было обусловлено как ценовыми (более высокие издержки производства, относительно более высокие темпы роста заработной платы), так и неценовыми факторами, относительно более низкий уровень концентрации и централизации производства, управленческой культуры, слабая национальная база НИОКР — 1,3 % против 2,4 % по ЕС). Однако сегодня в экспорте машинотехнической (особенно средней технологической сложности) и наукоемкой продукции Испания значительно укрепила свои конкурентные позиции. Ныне она фигурирует в первой десятке ведущих мировых поставщиков (от 6 до 15 % мирового экспорта) судов, автомобилей и других транспортных средств, станков и кузнечнопрессового оборудования для широкой гаммы пищевкусовой (рыбной, мясной, молочной, производство сахара), легкой, кожевенно-обувной, строительной промышленности, оборудования для АЭС, газовых компрессоров, химических товаров.

Доля наукоемкой продукции в машинотехническом экспорте и производственной кооперации пока остается заметно ниже аналогичного показателя по импорту, хотя и неуклонно растет. В 2014 году степень самообеспеченности Испании этой продукцией превысила 65 % (против 27 % в начале 1980-х годов). Это делает взаимодействие наших стран в области высоких технологий вполне реальным по следующим приоритетным сегментам: производство медицинского оборудования, оборудования связи, химических и фармацевтических товаров, биотехнологии и даже в космической отрасли.

Следует напомнить, что Испания является одной из 22 стран, которая принимает активное участие в деятельности La Agencia Espacial Europea (ESA), вложив в ее создание 500 млн евро (5 % его совокупного бюджета). 20 % этих средств предполагается инвестировать на поддержку программы ликвидации космического мусора. В 2019 году деятельность Агентства будет проходить под председательством Испании [9], что может означать ее дальнейшее активное продвижение в этом направлении, в том числе и в плане реализации уже существующего уникального российско-испанского проекта «Всемирная космическая обсерватория — Ультрафиолет». Цель проекта — ведение наблюдений за Вселенной в ультрафиолетовом диапазоне волн, что позволит получать снимки с более высоким разрешением, чем у всемирно известного телескопа «Хаббл». Главные участники проекта — Институт астрономии РАН, НПО им. Лавочкина, Испанский Центр развития промышленной технологии и Университет Комплутенсе. В стадии разработки находится и второй российско-испанский проект в области спутниковой навигации ГЛОНАСС.

Что касается других направлений двусторонних отношений, то, по всей видимости, в краткосрочной перспективе они сохраняют свой традиционный характер, обусловленный сложившимся участием наших стран в международном разделении труда, и будут развиваться умеренными темпами.

При выходе из режима санкций российским и испанским участникам внешнеэкономической деятельности, стремящимся к расширению взаимного делового сотрудничества, необходимо также проанализировать опыт, уже накопленный в этой области, выявить проблемы, с которыми им приходилось сталкиваться в организации и расширении совместной деятельности на территории РФ. Главной среди них продолжает оставаться отсутствие стабильности и предсказуемости российского законодательства по отношению к иностранным инвесторам, включая предоставление им гарантий (не обязательно финансовых) развития бизнеса [10], что порождает отсутствие долгосрочной инвестиционной политики у владельцев испанских компаний. Инвестиционный горизонт этой политики, как правило, не превышает двух-трех лет. Именно поэтому испанские инвесторы охотно вкладывают средства в отрасли с высокой оборачиваемостью капитала (пищевкусовая промышленность, особенно кондитерская), тогда как проекты в области машиностроения реализуются крайне медлен-

но. Очевидно, для ускорения этого процесса потребуются дальнейшее совершенствование российского законодательства и его приближение к мировым и европейским стандартам, включая систему сертификации продукции, применение более гибких технических, санитарных требований и норм, административных и налоговых процедур.

Формирование эффективной системы двустороннего сотрудничества невозможно без разработки и принятия программы внешнеэкономического развития страны, предусматривающей финансовую и организационную поддержку всех национальных участников внешнеэкономических отношений (включая МСК) как со стороны государства, так и частного банковского сектора.

При принятии этой программы необходимо активно задействовать потенциалы «Межправительственной комиссии по экономическому и промышленному сотрудничеству», торговых палат РФ и испанских регионов, деловых встреч в Москве и Санкт-Петербурге и особенно на региональном уровне с целью привлечения испанских и российских предпринимателей и инвесторов к ведению совместных проектов.

Межрегиональное сотрудничество является одним из наиболее перспективных направлений экономического взаимодействия между нашими странами, учитывая особенности их территориального устройства. Российские регионы крайне неоднородны. У каждого из них имеется собственный экспортный потенциал. Поэтому для такой страны, как Россия, желательны создание региональных, а возможно и межрегиональных институтов поддержки экспорта на базе региональных ТПП. Кстати сказать, в период демократических преобразований подобные палаты были созданы в большинстве АС Испании. («Копка» в Каталонии, «Ивекс» в Валенсии, «Экстенда» в Андалузии).

16 июня 2015 года в г. Мадриде в рамках УШ заседания «Межправительственной смешанной Российско-Испанской комиссии по экономическому и промышленному сотрудничеству» состоялся деловой форум «Россия — Испания: опыт и перспективы сотрудничества» с участием представителей ведущих испанских компаний Repsol, Iberdrola, Técnicas Reunidas, Iberia, Gestamp, Autolin, Indra, Acciona, Grupo Fuertes, банк BBVA и других. На форуме и российская и испанская стороны продемонстрировали свою полную решимость к обсуждению путей выхода из сложившейся ситуации, продолжению поиска направлений развития, выработке предложений, рекомендаций и новых инициатив дальнейшего взаимного сотрудничества.

На встрече обсуждались вопросы состояния и перспективы развития двустороннего торгово-инвестиционного сотрудничества по итогам 2014 года, поставлена ключевая задача нынешнего этапа — «переломить тенденцию сокращения объемов взаимного товарооборота, а также наращивания взаимодействия в высокотехнологичных и инновационных сферах, с прицелом на поиск возможностей для их активации в условиях неблагоприятной внешней конъюнктуры» [6].

Результатом встречи стали подписание нескольких рамочных соглашений в области альтернативных источников энергии, достигнуты договоренности по реализации архитектурно-строительных и инжиниринговых проектов в области автотранспортной инфраструктуры, пищевкусовой промышленности и т. д.

Хочется надеяться, что принятые на форуме договоренности — это всего лишь начало столь необходимого сегодня серьезного диалога между обеими странами, который позволит пережить нынешний, фактически навязанный им, трудный этап международных отношений, а в дальнейшем осуществить полновесный переход от тактического к широкомасштабному стратегическому взаимодействию.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Око Планеты». 13.05.2014. URL: <http://www.oko-planet.ru/politik/news.day/245893>
2. Barometro del Real Instituto Elcano (BRIE). 35a Oleada. Resultados del Abril de 2014. — Madrid. Mayo de 2014. URL: <http://www.realinstitutoelcano.org>
3. Последствия санкций и контрсанкций ЕС и России. InoPressa/Press digest/ 22/07/2015. URL: <http://www.inopressa.ru/article/19 June 2015/inop>

4. Таможенная статистика РФ. Сентябрь 2015 г. Федеральная таможенная служба. URL: <http://www.custom.ru/index.attachments/article/21503>
5. New Russia press. 23.06.2015. URL: <http://www.newrussia.press/economy/spanish/>
6. «Торгпред РФ: испанцы могут помочь нам построить хорошие дороги». Минэкономразвития России. 17.07.2015. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreign> Economic Activity
7. *Eurique Faujul*. La difícil diversificación geográfica de las exportaciones españolas. Economía Internacional, España. 03.09.2015. URL: http://www.blog.rielcano.org/la-dificil-diversificacion-geografica-de-las-exportaciones-espanolas/?utm_source=fe
8. *Sanchez Andres A., Nicolas de Pedro*. Spain and the European Union-Russian Conflict: The impact of the Sanctions. Notes Internacionales.CIDOB. Num. 108. February, p. 3, 2015. URL: http://www.cidob.org/en/publicacion_series/
9. “Necesita Espana su propia NASA. Revolucion siglo 21. wordpress.com
10. URL: <http://www.lavozdegalicia.es/seespania/noticia/html>.