

На правах рукописи

КАНАЛЕС ЭДУАРДО

**РАЗВИТИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ
ИСПАНИИ С РОССИЕЙ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ,
КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Специальность 08.00.14 – Мировая экономика

АВТОРЕФЕРАТ

Диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Москва – 2011

Диссертация выполнена в ГОУ ВПО «Государственный университет
управления» на кафедре «Мировая экономика»

Научный руководитель Доктор экономических наук, главный научный
сотрудник Института Экономики РАН,
профессор ГУУ Быков А.Н.

Официальные оппоненты: Доктор экономических наук, главный научный
сотрудник Института Экономики РАН,
профессор Зевин Леон Залманович

Доктор экономических наук, профессор
кафедры информационных систем в
экономике Санкт-Петербургского
государственного инженерно-экономического
университета, Власов Марк Павлович

Ведущая организация: ГОУ ВПО "Московский государственный
университет имени М.В.Ломоносова"
(Экономический факультет)

Защита состоится «28» марта 2011 года на заседании
Диссертационного совета Д 212.049.11. Государственного университета
управления по адресу: 109542, Москва, Рязанский проспект, дом 99.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Государственного
университета управления.

Автореферат разослан « » 2011 г.

Ученый секретарь
Диссертационного совета Д 212.049.11.
Доктор экономических наук, профессор

Якушкин В.С.

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы. Накануне XXI в. Европа стояла перед сложной задачей обеспечения устойчивой динамики развития на новом качественном уровне в условиях внутренней трансформации и обострения мирохозяйственной конкуренции. В условиях усиливающейся глобализации эти мирохозяйственные процессы все в большей мере воздействуют на ход процесса торгово-экономических отношений в Европе (Западной, Восточной, Южной). Сказывается глубокая вовлеченность региона в международную торговлю, а также возрастающее влияние мировой миграции капиталов.

90-е гг., особенно вторая их половина стали периодом всесторонней и глубокой рационализации и санации национальных экономик как на макро, так и на микро уровне, началом реформирования хозяйственных моделей европейских стран и, наконец, существенным прорывом в процессе региональной интеграции. Качественные изменения в европейской экономической политике и во взаимоотношениях государства и частного бизнеса можно отнести к определяющим условиям социально-экономического развития Европы, включая Испанию.

Современное состояние мировой экономики на данном этапе развития характеризуется процессами глобализации, усилением конкуренции на рынке товаров и услуг.

Как и в международной политике, в мировой экономике, между отдельными странами складываются союзнические отношения, которые означают нечто большее, чем просто торговое партнерство. Характер и глубина этих отношений различны, но общим остается стремление интенсифицировать экономическое взаимовыгодное сотрудничество и совместно противостоять конкуренции и торговой экспансии извне.¹

Во внешнеэкономических связях разных стран вопросы сотрудничества во всех областях решаются посредством сохранения, углубления и развития двусторонних связей. Одним из примеров такого международного сотрудничества являются испано-российские торгово-экономические отношения, особенно активно развивающиеся в течение последних 8 лет.

Хотя в 1990-х гг. прогресса в торгово-экономических отношениях между Испанией и Россией практически не наблюдалось, то, начиная с 2002 г., можно наблюдать определенное расширение экономических связей.

Многие эксперты считают, что общий уровень экономических отношений, а также их позитивное влияние на народнохозяйственные комплексы обеих стран обладают потенциалом возможностей, которые имеют как Испания, так и Россия.

Ряд предпосылок, которые играют важную роль во внешнеэкономических связях Испании с Россией, обуславливают дальнейшее интенсивное развитие взаимного сотрудничества, традиционных деловых и исторически сложившихся торгово-экономических связей, важнейшей предпосылкой, которых является надежная договорно-правовая основа.

¹ О.Т. Богомолов. Мировая экономика в век глобализации: Учебник – М.: Экономика, 2007. - С.135.

Следует отметить, что в период мирового финансового кризиса Испания пострадала, как и многие другие страны ЕС. В последнее время в Испании начинают успешно действовать различные программы по восстановлению экономики. По мнению многих авторитетных экспертов, страна достаточно быстро должна выйти из кризиса. В стране преобладают тенденции к расширению и укреплению торгово-экономического сотрудничества Испании с Россией.

Таким образом, развитие экономических отношений двух стран требует не только глубокого анализа, но и глубокого научного изучения данного вопроса, что актуализирует тему данного диссертационного исследования.

Цели и задачи исследования. Цель исследования – анализ развития испано-российских торгово-экономических отношений в текущем десятилетии на страновом и корпоративном уровне, научное обоснование мер, направленных на их расширение. В связи с этим в работе поставлены следующие исследовательские задачи:

- выявить факторы и особенности развития торгово-экономических связей Испании и России в прошлом и настоящем, провести сравнительный анализ в этой области;
- выделить современные тенденции развития испано-российских торгово-экономических отношений;
- проанализировать главные факторы, определяющие динамику и структуру торгово-экономических отношений Испании и России в отраслях энергетики, пищевой и перерабатывающей промышленности, сектора туристических услуг;
- установить причины, препятствующие реализации достигнутого уровня двустороннего экономического сотрудничества, снижающие его эффективность;
- разработать конкретные рекомендации по улучшению торгово-экономических отношений между обеими странами, исходя из анализа перспектив их развития и заявленного политическим руководством Испании и России курса на стратегическое партнерство;
- обосновать необходимость разработки механизмов содействия развитию работы испанского крупного, среднего и малого бизнеса на российском рынке;
- показать динамику роли Испании при укреплении сотрудничества с Россией в рамках развития Евросоюза.

Объектом исследования являются торгово-экономические отношения между Испанией и Россией.

Предмет исследования – вопросы внешнеторговых отношений Испании с Россией, которые оказывают влияние на экономическое развитие двух стран в новых мировых и социально-экономических условиях; основные факторы, оказавшие воздействие на масштабы, динамику и формы этих отношений в период с 2002 г. по настоящее время; перспективы экономического сотрудничества в производственной, научно-технической, инвестиционной областях; структура импорта в Россию из Испании, а также российского экспорта в Испанию; перспективы дальнейшего развития двусторонних экономических связей.

Степень разработанности темы. Ряд важных аспектов экономических отношений Испании с Россией затрагивается в исследованиях, как у российских экономистов-испанистов, например Авиловой А.В., Верникова В.Л., Давыдова В.М., Данилевич И.В., Ермольевой Э.Г., Калининой Е.Ю., Понеделко Г.Н., Прохоренко И.Л., Семенова В.А., Сидоренко Т.В., Синельщиковой И.Г., Тепермана В.А., Хенкина С.М., Швеца Е.А., Школяра Н.А., Яковлева П.П., так и у испанских ученых, работающих в данной научной области, таких как: V. Albero, D. Anisi, C. Arenillas, A. Barrera de Irímo, J. M. Campa Fernández, R. Carande, J. Cordero, G. Fernández Díez, A. Flores de Lemus, E. Fuentes Quintana, L. de Guindos Jurado, Ch. Izquierdo, P. Jues, A. Martínez Estévez, A. Sanchez, V. Tayar, A. Ullastres.

Однако, в этих работах впрямую не рассматривалась задача анализа перспектив развития торгово-экономических отношений между Испанией и Россией, а содержащиеся в них выводы и рекомендации в настоящее время требуют уточнения и развития, с учетом прогресса двусторонних торгово-экономических связей.

Но, несмотря на важность и актуальность развития торгово-экономических отношений Испании и России, уровень научной разработанности данной темы представляется недостаточным.

Научное изучение вопросов развития испано-российских экономических отношений ограничивается уровнем макрообращения в ведущих научно-исследовательских экономических институтах Испании и России, поскольку это соответствует функциям государственного управления обеих стран. Однако детализация и обобщение позитивного опыта международного экономического сотрудничества является прерогативой отраслевых и частных исследовательских структур, которые, судя по публикациям, пока также не рассматривали данные вопросы достаточно углубленно и разносторонне.

Теоретической и методологической основой диссертации являются труды российских и зарубежных ученых, (Jadish Bhagwati) по проблемам мировой экономики, международных экономических отношений и внешнеэкономических связей России, в частности испано-российские отношения и процессы внутри ЕС. При подготовке исследования были использованы труды российских ученых: Богомолова О.Т., Батизи Э.Э., Быкова А.Н., Волошина В.И., Полякова В.В., Смитиенко Б.М., Спартак А.Н. и др.

Информационной базой настоящего исследования послужили такие документы как: Торговое соглашение между Правительством СССР и Правительством Испании (от 27.10.1990 г.); Соглашение об экономическом и промышленном сотрудничестве (11.04.1994 г.); Конвенция об избежании двойного налогообложения и предотвращения уклонения от уплаты налогов на доходы и капитал (16.12.1998 г.); Соглашение о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах (14.06.2000 г.); Меморандум о взаимопомощи по вопросам промышленного и технологического сотрудничества (10.05.1999 г.); Декларация о стратегическом партнёрстве между Российской Федерацией и Королевством Испания (01.03.2009 г.); Меморандум о взаимопонимании в области

энергетики (01.03.2009 г.); Соглашение о сотрудничестве между российской компанией ОАО Газпром и испанской Gas Natural (01.03.2009 г.); Меморандум о взаимопонимании между ОАО НК Альянс и компанией Tecnicas Reunidas (01.03.2009 г.); Меморандум о намерениях по сотрудничеству между ОАО ИНТЕР РАО ЕЭС и компанией Ибердрола (01.03.2009 г.); Меморандум о взаимопонимании между государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк) и Государственным страховым агентством Испании «CESCE» (01.03.2009 г.); Соглашение в области туризма (01.03.2009 г.); Протокол о развитии сотрудничества между ОАО «Российские железные дороги», Администрацией железнодорожной инфраструктуры АДИФ и компанией РЕНФЕ ОПЕРАДОРА (01.03.2009 г.); Меморандум о сотрудничестве между GRUPO DANOVAT, ОАО РЖД и ЗАО Трансмашхолдинг (01.03.2009 г.) и др., статистические и аналитические российские, испанские и международные материалы, отчеты и прогнозы Министерства промышленности, туризма и торговли Испании, Института внешней торговли Испании, Министерства экономического развития России, Министерства промышленности и торговли России, обзоры банков России и Испании, ряда отраслевых организаций, компаний, а также периодическая печать на русском, испанском и английском языках.

В диссертации использованы публикации специалистов Института Экономики РАН, Института Европы РАН, Институт Латинской Америки РАН, материалы с сайтов Торгового и Экономического представительства Испании в России, а также Торгового представительства России в Испании, Института внешней торговли Испании, Министерства экономического развития России.

Научная новизна исследования состоит в определении ключевых факторов и предпосылок формирования долгосрочных и устойчивых испано-российских торгово-экономических отношений и разработке научных рекомендаций относительно перспектив развития этих отношений в условиях происходящей политической, экономической и валютно-финансовой стабилизации и посткризисного развития обеих стран.

Автор в настоящей диссертации решает следующие исследовательские задачи:

- на основе сравнительного анализа проблем социально-экономического развития Испании и России показать предпосылки роста их взаимного торгово-экономического сотрудничества с учетом принадлежности Испании к европейскому экономическому пространству, как члену ЕС;

- выявить факторы, тормозящие развитие сотрудничества между Испанией и Россией во внешнеполитической и внешнеторговой области с учетом последствий глобального финансового кризиса;

- установить объективные и субъективные причины, противодействующие политическому и экономическому сближению Испании и России в франкистский, постфранкистский периоды и на современном этапе;

-рассмотреть возможности посредничества Испании для развития отношений между Россией и ЕС;

- обосновать основные направления стратегии торгово-экономических отношений Испании с Россией в контексте политики Европейского Союза;

Решение указанных задач осуществлялось на базе научной методологии, включая системный анализ, ретроспективный и сравнительный анализ, статистическое обобщение, синтетический подход, методы дедукции и индукции и др.

Научная и практическая значимость работы состоит:

- в выявлении особенностей социально-экономического развития Испании в контексте требований современного мирового хозяйства;

- в определении роли Испании в системе международной экономической интеграции;

- в выделении основных тенденций развития испано-российских торгово-экономических отношений;

- в анализе главных факторов, определяющих динамику и структуру испано-российских торгово-экономических отношений в отраслях энергетики, пищевой промышленности, сектора туристических услуг;

- в уточнении места и роли торгово-экономических отношений между Испанией и Россией в развитии экономик этих стран;

- в определении причин, препятствующих реализации достигнутого уровня двустороннего экономического сотрудничества; в разработке рекомендаций по улучшению торгово-экономических отношений между обеими странами, исходя из анализа перспектив их развития и заявленного политическим руководством Испании и России курса на стратегическое партнерство;

- в обосновании необходимости разработки механизмов содействия развитию работы испанского крупного, среднего и малого бизнеса на российском рынке.

Работа дополняет и развивает существующие исследования в данной области. Практическое значение работы заключается в исследовании развития испано-российского торгово-экономического сотрудничества, которое позволяет усиливать практические результаты торгово-экономического сотрудничества обеих стран в конкретных отраслях и областях деятельности. Работа может представлять интерес как для государственных служащих, так и для коммерческих структур, отраслевых союзов и аналитиков в области развития внешнеэкономического сотрудничества Испании и России. Материалы данной работы также ориентированы на использование их при подготовке соответствующих тем разделов учебных курсов в российских и испанских ВУЗах.

Апробация результатов исследования.

Различные аспекты работы нашли отражение в двух статьях в журналах, рекомендованных ВАК, результаты исследований были представлены автором на 13-ой Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления –

2008”, 23-ей Всероссийской научной конференции молодых ученых и студентов “Реформы в России и проблемы управления – 2008”.

Объем публикаций по теме составляет 1,95 п.л.

Структура и объем диссертационной работы определяется поставленными целями и задачами. Диссертация состоит из введения, 3 глав, 9 параграфов, заключения, списка использованной литературы и приложения. В работе 170 стр., 24 табл., 8 рис.

II. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

Во введении обосновывается актуальность темы диссертационного исследования, определены объект, предмет, цель и основные задачи исследования, теоретическая и методологическая база: сформулированы основные положения, обладающие элементами научной новизны и выносимые на защиту; обоснована их теоретическая и практическая значимость.

В первой главе “Основные тенденции развития экономики и внешней торговли Испании” рассматриваются исторические предпосылки формирования экономической системы Испании как субъекта международных торгово-экономических отношений; современное положение экономики Испании и тенденции ее развития (1991 – 2010 гг.); экономика Испании в контексте создания и развития ЕС.

Во второй главе “Динамика развития испано-российских торгово-экономических отношений на современном этапе” дается системный анализ факторов, определяющих динамику и структуру испано-российских торгово-экономических отношений в отраслях энергетики, пищевой промышленности, сектора туристических услуг.

В третьей главе “Особенности деятельности и проблемы испанских компаний на российском рынке” автор исследует перспективы развития торгово-экономического сотрудничества Испании с Россией и меры по повышению его эффективности; исследованию потенциала мелких, средних и крупных испанских компаний на российском рынке.

В заключении диссертант кратко подвел итог проведенного исследования, сформулировал выводы и предложения по вопросам, составляющим предмет диссертационного исследования.

III. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Место и роль торгово-экономических отношений между Испанией и Россией в развитии экономик этих стран, что позволяет обоснованно определить пути качественного повышения и роста их сотрудничества в различных областях.

15 сентября 1972 г. между Правительством СССР и Правительством Испании с целью содействия развитию взаимного товарооборота было подписано Торговое соглашение, послужившее основой для восстановления 9 февраля 1977 г. дипломатических отношений между двумя странами.

Следует заметить, что договорно-правовая база испано-российских отношений насчитывает более 70 межгосударственных, межправительственных и межведомственных документов и с каждым годом совершенствуется.

Важным в развитии отношений между двумя странами стал в марте 2009 г. государственный визит Президента Д.А. Медведева в Испанию.

Стабильно развивающиеся политические договоренности на высшем уровне, политическая воля, стремление обеих стран к сотрудничеству по широкому перечню вопросов, являются на современном этапе основным фактором развития торгово-экономических отношений между Испанией и Россией.

Торгово-экономические отношения между Испанией и Россией постепенно начали восстанавливаться лишь после 2002 г., и товарооборот между двумя странами начал расти. Следует заметить, что рост взаимного товарооборота в основном происходил за счет увеличения объемов импорта товаров из Испании. По статистическим данным за 2002 г., товарооборот между Испанией и Россией составил 1,7 млрд. долл. (российский экспорт 1,1 млрд. долл., а российский импорт из Испании 0,6 млрд. долл.).

Статистические данные ФТС России и данные Главного таможенного управления Испании в разные годы не совпадают между собой. Данные испанской таможенной статистики превышают в несколько раз данные российской стороны. Это происходит как с помощью занижения таможенной стоимости товаров, так и расхождением методик учета: российская статистика не учитывает мелких челноков и автоперегонщиков.

В 2004 – 2008 гг. товарооборот между двумя странами увеличился примерно в 4 раза и в 2008 г. достиг 9,3 млрд. долл., причем российский экспорт составил 5,1 млрд. долл., импорт составил 4,2 млрд. долл., а испанский импорт составил 7,4 млрд. евро, экспорт 2,8 млрд. евро.

Таким образом, несмотря на высокие темпы роста внешней торговли, ее объемы не соответствуют экономическому потенциалу обеих стран.

Таблица 1. Внешняя торговля России с Испанией, млрд. долл.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 Январь- октябрь
Товарооборот	2,06	2,62	4,05	5,30	7,51	9,3	5,16	5,61
Экспорт России	1,31	1,74	2,82	3,35	4,32	5,06	2,89	3,27
Импорт России	0,75	0,88	1,22	1,95	3,19	4,24	2,27	2,34
Сальдо	+0,56	+0,86	+1,60	+1,40	+1,13	+0,82	+0,62	+0,93

Источник: Официальный сайт Федеральной таможенной службы России

В 2008 г. Россия входила в список 20 важнейших внешнеторговых партнеров Испании (16-е место по экспорту и 8-е место по импорту).

Основными товарами российского экспорта в Испанию являются сырьевые товары: нефть и нефтепродукты (свыше 80%), продукция черной металлургии (12%), химические товары, включая удобрения (2%), семена подсолнечника (0,7%), лесоматериалы (1%), рыба и морепродукты (0,1%), а также услуги по обогащению урана.

В Россию поставляются, главным образом, промышленные установки, машинотехническое и электротехническое оборудование, транспортные средства, товары для дома, продовольственные сырьевые и готовые товары.

В отличие от динамично развивающейся двусторонней торговли инвестиционное сотрудничество долгое время находилось на достаточно низком уровне, несмотря на высокий общий объем инвестиций из Испании в другие страны (64 млрд. евро в 2006 г.). Это связано не только с недостаточной информированностью испанских компаний о возможностях участия в инвестиционных проектах в регионах России, испанские компании с удовольствием инвестировали бы в выгодные для них проекты, но основным препятствием является коррупция в России.

Испанские инвестиции в Россию в основном направлены в пищевую промышленность и агропромышленный сектор, производство стройматериалов и сантехнических товаров, транспортные средства, металлопродукцию, в энергетику, торговлю, банковский сектор и др.

Объем испанских инвестиций в Россию в 2006 г. составил 101,34 млн. евро, а в 2007 г. вырос более чем в 3 раза и составил 331,88 млн. евро. По статистическим данным Министерства Промышленности, Туризма и Торговли, в июне 2010 г. общий объем инвестиций из Испании в Россию составил 1,4 млрд. евро, а из России в Испанию 128,89 млн. евро. Инвестиции в Россию были направлены в пищевую и легкую промышленность, сельское хозяйство, энергетику, транспорт, производство сантехники, торговлю и банковский сектор, а из России в Испанию в недвижимость.

Таким образом, если говорить о потенциале торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества между Испанией и Россией, то важно отметить такие отрасли промышленности, как энергетика, туризм, дорожно-транспортная инфраструктура, агропромышленный сектор, производство строительных материалов.

Важным, как для Испании, так и для России является членство Испании в ЕС. Испания на протяжении многих лет выступает за улучшение и развитие отношений между ЕС и Россией. В последние годы наблюдаются благоприятные условия для развития российско-испанских экономических связей.

2. Значение модернизации топливно-энергетического комплекса, металлургической промышленности России.

Компании Газпром и Gas Natural подписали соглашение о разменных (своповых) операциях в сфере сжиженного и трубопроводного газа. До этого момента Газпром работал со всеми европейскими странами, кроме Испании и Португалии. Сегодня ситуация изменилась в лучшую сторону.

Для испанских компаний выгода состоит в том, что Испания сможет выйти на российский рынок и осваивать новые проекты, как Штокмановское месторождение в качестве партнеров-владельцев, а Россия в лице Газпрома получит поддержку и сможет участвовать в проектах Gas Natural в Латинской Америке.

Испанские компании готовы не только импортировать российский газ и нефть, но также и инвестировать в топливно-энергетический комплекс России. Крупные испанские компании обладают возможностью и опытом для модернизации существующих энергетических инфраструктур, кроме этого готовы создать новые атомные электростанции и гидроэлектростанции. В связи с совершенствованием конструкций и технологий изготовления энергетического, нефтегазового и горнотранспортного оборудования, методов и систем повышения их качества, надежности и снижения стоимости необходимо создать совместные испано-российские предприятия по научно-техническому сотрудничеству и производству этих видов оборудования.

Эксперты считают, что договоренности между Испанией и Россией носят взаимовыгодный характер для развития газового сектора в целом.

Российские металлургические компании способны реализовывать крупные проекты, как в России, так и в других странах. В свою очередь испанские компании за последние годы осуществили крупные интересные проекты в России.

В металлургической промышленности Испания и Россия могут осуществить сотрудничество в виде:

- модернизации производства за счет поставки в Россию и установки испанского оборудования;
- инвестиций в совместные испано-российские проекты (подробная информация о проектах металлургической промышленности рассмотрена в главе 3.1.);
- импорта из России в Испанию металлопродукции, которая не производится в Испании, а также экспорта металлопродукции из Испании, которая отсутствует в России.

Испания заинтересована в России, как в стране, в которую можно поставлять промышленное оборудование. В свою очередь Россия заинтересована в Испании, так как цены испанского оборудования ниже, чем у других европейских производителей, а технические характеристики оборудования такого же уровня, или превышают уровень европейских производителей.

Таким образом, можно сделать вывод, что основной системной проблемой металлургической промышленности, ограничивающей ее развитие, является недостаточный внутренний спрос на металлопродукцию и неполное соответствие технического уровня производства обеспечению перспективного выпуска конкурентоспособной продукции, что не отвечает целям и задачам высокоэффективного развития отрасли и экономики России в целом.

3. Место и роль экспорта продукции с/х Испании в торгово-экономических отношениях двух стран.

Испания занимает первое место по производству оливкового масла, с 2000 г. ее доля в общемировом объеме производства составляла более 50%. Испания является первым в мире экспортером оливкового масла.

Россия, наравне с Индией и Китаем, является одним из самых перспективных рынков для испанских производителей оливкового масла.

Мировыми производителями являются такие испанские марки, как: Borges, Olive Line у Torres у Ribelles (TYR).

На сегодняшний день, только две испанские компании охватывают 50% российского рынка оливкового масла, а если учитывать данные пяти испанских компаний, то они занимают более 60% российского рынка.

Участники рынка по-разному прогнозируют дальнейшее развитие российского рынка оливкового масла: прогнозируемая доля – от 10 до 20% от общего объема рынка растительного масла, но все сходятся во мнении, что рынок будет продолжать расти уверенными темпами.

Если в 2007 г. Испания занимала второе место по экспорту вина в Россию, то в 2008–2009 гг. уступила Франции и Италии, заняв третье место. Популярность французских и итальянских вин в России, в первую очередь, связана с тем, что французские и итальянские компании пришли на российский рынок раньше испанских компаний, не боясь рисковать, и поэтому в данном сегменте рынка добились существенных результатов.

За последние 5 лет Торговое и Экономическое Представительство Посольства Испании в Москве провело крупные программы по продвижению испанских вин в России.

В 2008–2009 гг. основная проблема, из-за которой сократился экспорт испанской продукции, как и в другие страны, так и в Россию был мировой финансовый кризис. К 2011 г. эксперты прогнозируют улучшение ситуации на рынке вин.

Испания является одним из главных мировых производителей фруктов и овощей. Основными экспортными позициями являются цитрусы, виноград и клубника. Испания занимает второе место в ЕС по производству томатов и других овощных культур. Также важной статьёй экспорта являются овощные консервы.

Испания входит в число 20 крупнейших поставщиков фруктов в Россию. В 2008 г. объем поставок составил 139,5 млн. долл., то есть 5,25% всего объема импорта фруктов.

Экономический рост в 2008 г., который пережила экономика Российской Федерации, а также связанная с ним консолидация среднего класса с возросшей покупательной способностью, способствовали увеличению поставок испанских апельсинов и мандаринов на российский рынок.

В 2008 г. Россия ужесточила требования, предъявляемые к импорту фруктов и овощей в свою страну.

В июле 2009 г. представители крупных испанских экспортеров овощей и фруктов встречались в Москве с представителями департамента продовольственных ресурсов. Испанская сторона состояла из 35 испанских компаний региона Мурсия. Представитель

экспортного консорциума Hortiberia, который возглавлял делегацию, выступил с просьбой о смягчении строгих норм российского фитосанитарного контроля импорта, так как испанская продукция соблюдает высокие стандарты качества, и, кроме этого, существует большой интерес у обеих стран в поставках фруктов и овощей из Испании, которые не выращивают в России. Другой целью этого визита стало налаживание новых связей с крупными российскими импортерами и ритейлерами.

Испанское Министерство окружающей среды, сельского и морского хозяйства (MARM) сообщило, что Испания готова к экспорту фруктов и овощей в Россию, несмотря на новые требования, которые Россия выставила европейским властям, и что эти требования уже не были новостью для Испании. Возможно, для некоторых стран ЕС эти требования были новыми и представляют собой проблему, но Испания вполне способна выполнить российские условия.

Представители отрасли надеются, что недавно налаженное регулярное морское сообщение, связывающее порты Испании и России, которое было организовано испанской компанией Goldfinger, приведет к еще большему увеличению экспортных поставок. После США, Россия уже стала вторым по значению внешним рынком сбыта испанских цитрусовых.

При совместной работе Торгового и Экономического Представительства Посольства Испании в Москве, производителей-экспортеров фруктов, овощей, оливкового масла и вина, а также российских импортеров, высококачественная продукция из Испании уже заняла свою нишу на российском рынке. Важность российского рынка состоит еще и в том, что он сфокусирован не только на высоком качестве, но и на больших объемах.

4. Значение двусторонних связей в области туризма для развития экономики Испании.

К числу наиболее доходных статей испанской и российской экономики является туризм. Популярным маршрутом российского туризма является туризм в Испанию. Относительная стабилизация туристического потока в 2007 – 2008 гг. требует более подробного анализа тенденций, складывающихся на этом направлении.

При анализе двусторонних торгово-экономических отношений (Испания - Россия) следует иметь в виду динамичный рост российского туризма в Испанию (в 2005г. - 297 тыс. чел., в 2006 г. - 346 тыс. чел., в 2007 г. – превышает 400 тыс. чел.), а также частные российские инвестиции в испанскую недвижимость, за счет чего существенно улучшается платежный баланс Испании.

Анализ показывает, что снижение темпов роста туристических потоков в данных странах в последние годы обусловлен не только некоторым спадом вследствие мирового финансового кризиса, но и достижением определенного уровня насыщения рынка, что требует пересмотра стратегии оказания туристических услуг и развития смежных отраслей.

По данным Национального Института Статистики Испании, в 2007 г. Испанию посетили всего 466 093 гостей из России, из которых 444 535, или 95,4% от общего число

россиян, приехавших в Испанию, прибыли на каникулы и отдых. Рост общего количества прибывших из России по сравнению с 2006 г. составил 23,1%, при этом увеличение числа туристов происходило более высокими темпами и достиг 29,8%.

Несмотря на экономический кризис, традиционные зимние курорты Испании закрывают горнолыжный сезон 2008-2009 с лучшими показателями, чем год назад, когда на местных склонах отдохнули 5,83 миллиона туристов.

Увеличение числа российских туристов в Испанию на протяжении последних лет, прежде всего, объяснялось стабильностью и надежностью этого направления.

На сегодняшний день основной проблемой всех секторов экономики, в том числе туристического рынка, является мировой финансовый кризис.

В связи с продолжающимся экономическим кризисом, международный туризм в 2009 г. сократился на 4,3% по сравнению с 2008 г., хотя изначально планировалось, по меньшей мере, на 2% в течение года.

По статистическим и аналитическим данным в 2010 г. ожидается увеличение туристов из России в Испанию до уровня 2007 г.

Сотрудничество между Испанией и Россией всегда являлось приоритетным направлением международной политики. В ближайшее время необходимо более оперативно решить вопрос безвизового режима. Это должен быть прозрачный, конкретный план действий, который создает “большую Европу без территориальных границ”.

Как показывает практика последних лет, составляя любые прогнозы развития российского туристического рынка, необходимо учитывать возможность новых экономических или политических кризисов, а также других социально-экономических изменений.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод, что наличие достижений в сфере торгово-экономических связей Испании и России за последние годы и наметившиеся прогресс в экономике обеих стран позволяют надеяться на дальнейшую интенсификацию и развитие этих связей в будущем.

5. Причины, препятствующие реализации достигнутого уровня двустороннего экономического сотрудничества, снижающие его эффективность, и разработанные автором конкретные рекомендации по дальнейшему улучшению торгово-экономических отношений между обеими странами, исходя из анализа перспектив их развития и заявленного политическим руководством Испании и России курса на стратегическое партнерство.

В условиях глобализации и мирового экономического кризиса многие крупные, средние и мелкие компании из разных стран мира считают Россию надежным партнером, инвестором и потребителем товаров и услуг. Испанские компании, как и другие, пытаются выйти на российский рынок, т.к. в условиях продолжающегося мирового финансового кризиса Россия является одной из наиболее привлекательных стран.

Существует ряд испанских компаний, которые являются лидерами на мировом рынке и имеют свои представительства в России: Gestamp; Grupo Gonvarri; Iberdrola; Repsol; Tecnicas Reunidas; Банк Santander; Авиакомпания Iberia.

В основном крупные испанские компании представлены в России в таких областях, как тяжелая промышленность, финансовый сектор, энергетика и авиаперевозки.

Несмотря на то, что в России представлены вышеизложенные крупные испанские компании (Gestamp, Grupo Gonvarri, Iberdrola, Repsol YPF, Tecnicas Reunidas, Grupo Santander, Iberia), многие известные во всем мире не работают в России. Хотя эти компании, используя свой технический и технологический опыт, с помощью испанских инвестиций в будущем могли бы создать совместные испано-российские предприятия.

Среди этих компаний необходимо выделить компанию Telefónica, которая работает во многих странах мира, и ее возможности можно было бы с экономическим эффектом для обеих стран использовать в России.

Энергетическая компания Acciona также не смогла выйти на российский рынок из-за бюрократических проволочек в России.

Один из крупнейших участников латиноамериканского и испанского страхового рынка является компания Mapfre Group. Эта группа представлена в 40 странах мира и занимает в Европе десятое место на рынке страхования. Она присутствует и на российском рынке, но, в связи с тем, что компания начала свою деятельность в России совсем недавно, существенных результатов не добилась.

В будущем, при создании определенных условий Telefónica и Acciona смогут работать на российском рынке. Успех их деятельности будет зависеть от развития структуры, которая на данный момент несовершенна, а потенциал используется недостаточно.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что у крупных испанских компаний не было существенных препятствий при выходе на российский рынок и развертывания их деятельности в России, так как, в основном, их партнерство осуществлялось с крупными российскими компаниями при поддержке правительств Испании и России. В связи с этим, необходимо уделить внимание наиболее уязвимому месту в развитии торгово-экономических отношений, - малому и среднему бизнесу.

Экономика Испании, в основном, состоит из мелких и средних компаний. Эти компании достаточно крепко держатся в своем сегменте рынка, благодаря новым технологиям, которые они используют при создании своей продукции. В условиях жесткой конкуренции продукция испанских компаний пользуется спросом, связанным с качеством производимой продукции, товарным видом и привлекательной ценой.

К числу особенностей испанского малого и среднего бизнеса можно отнести семейный бизнес. В Испании около 75% всего бизнеса относятся к семейным компаниям, которые приносят 65% ВВП страны.

Испания имеет богатый опыт и огромный потенциал развития малого и среднего бизнеса, что в условиях необходимости развития малого и среднего предпринимательства

в России, превращает Испанию в идеальный рынок для приобретения технологий и профессионального опыта во всех сферах экономики.

В России испанские компании малого и среднего бизнеса представлены в таких областях, как производство санфаянса, производство строительных материалов, продажа бытовой техники, производство и продажа текстильной продукции, производство вина, консалтинговые услуги и др.: Roca; Grupo Inditex (Zara, Pull and Bear, Bershka, Massimo Dutti и др.); Mango; Группа Fagor-Brandt; Группа Mabe; SEAT S.A.; Bodegas Valdeablo.

Таким образом, испанские компании представлены в России в разных отраслях: в топливно-энергетическом комплексе, в банковской сфере, в производстве сантехники, в секторе текстильной промышленности, в продаже бытовых приборов, в автомобильной промышленности, в продовольственном секторе и других областях. Большинство компаний являются лидерами в своей отрасли не только в Испании, но и во всем мире, в том числе, и в России.

Следует заметить, что на территории России испанские компании встречаются с различными трудностями. В первую очередь, препятствия, которые возникают у испанских компаний, входящих и работающих на российском рынке – это бюрократические проволочки, которые, практически всегда, создаются искусственно. Это касается почти всех государственных структур, в том числе налоговой, таможни и т.д. Несмотря на то, что в России происходит жесткая борьба с коррупцией – это самая главная проблема не только для российских, но и для всех иностранных компаний, работающих на этом рынке.

Существуют также и определенные проблемы инвестирования каких-либо проектов, в создании фабрик и в приобретении имущества. Большинство испанских компаний до сих пор считают, что напрямую инвестировать в Россию опасно, так как существует нестабильность в политической системе и в экономике. В то время, как крупные компании открывают свои представительства, средние и мелкие компании предпочитают работать через посредников импортеров-дистрибьюторов. Таким образом, они пытаются минимизировать свои риски. Есть компании, которые работают с российскими партнерами, берущими на себя ответственность в устранении “нежелательных проблем”.

Несмотря на то, что в российских средствах массовой информации всячески пропагандируются идеи налаженной налоговой системы и открытости экономики, многие российские компании продолжают работать по серым схемам, уклоняются от уплаты налогов и всячески стараются, минимизируя свои расходы, получить больше прибыли. Эти методы непонятны для многих иностранных компаний, в том числе, и для испанских, которые привыкли к европейским стандартам и к законным методам работы.

Таким образом, главным нерешенным вопросом для испанских компаний (особенно малого и среднего бизнеса) в сегодняшней России остается вопрос, подстраиваться ли им под российскую коррупционную реальность или искать другие рынки на международной арене.

6. Необходимость разработки механизмов содействия развитию работы испанского крупного, среднего и малого бизнеса на российском рынке (основные и дополнительные, специальные меры).

Немаловажным фактором, влияющим на перспективы развития и повышения эффективности испано-российского торгово-экономического сотрудничества являются совместные усилия правительств и представителей крупного, среднего и малого бизнеса обеих стран.

Одним из эффективных инструментов увеличения объемов и улучшения структуры взаимной торговли должно стать, на наш взгляд, инвестиционное сотрудничество, т.к. инвестиционный потенциал Испании в отношении к России далеко не исчерпан. Условия для ведения бизнеса в России пока не идеальны, поэтому инвестиции из Испании размещаются, как отмечалось выше, осторожно и медленными темпами. Испанские фирмы за последние несколько лет входят на российский рынок в различных секторах экономики, стремясь занять свободные от бизнеса других стран ниши.

Для этого в России создаются благоприятные предпосылки и условия, связанные с позитивной динамикой экономики. Высокими темпами растет ВВП, снижен уровень инфляции, снята проблема внешней задолженности. Проводятся важнейшие реформы, улучшающие условия ведения бизнеса и инвестиционный климат.

До 2002 г. торгово-экономические отношения между Испанией и Россией практически стояли на одном уровне, с 2002 г. вплоть до 2008 г. начинается тенденция роста и развития отношений. Из-за мирового финансового кризиса произошел спад в товарообороте между Россией и странами ЕС. В 2009 г. уровень товарооборота Испании и России снизился до уровня 2006 г.

Несмотря на трудный для Испании и России 2009 г., экономики двух стран восстанавливаются, выходят из кризиса и благодаря серьезной работе двух стран, Испания и Россия в ближайшие несколько лет смогут вернуться к уровню товарооборота 2008 г.

Новой точкой в отсчете испано-российских торгово-экономических отношений можно считать 3 марта 2009 г. (Государственный визит Президента РФ Медведева в Королевство Испания) За один день Россия и Испания заключила более десяти соглашений о сотрудничестве.

Декларация о стратегическом партнёрстве между Российской Федерацией и Королевством Испания охватывает все сферы отношений, включая политический, экономический, культурный, научный, технический и образовательный аспекты. Такое стратегическое партнёрство выводит страны на ещё более высокий и качественно новый уровень, который придает отношениям характер особо тесного и динамичного сотрудничества.

Это стратегическое партнёрство предусматривает развитие отношений в следующих областях: в политическом координировании двусторонних, многосторонних и международных вопросов, представляющих взаимный интерес; в содействии двусторонним торгово-экономическим обменам; в осуществлении деловых контактов и в

поощрении взаимных инвестиций; в научно-техническом сотрудничестве на двустороннем и многостороннем уровне и других областях.

В торгово-экономической области предполагается активизация развития торгово-экономических отношений в рамках Межправительственной Комиссии по торгово-экономическому и промышленному сотрудничеству:

- содействие обмену экономической информацией и доступу к информации деловых людей обеих стран, и расширение сотрудничества между специализированными объединениями, Торговыми Палатами и предпринимательскими и промышленными ассоциациями.

- поддержка развития связей между участниками экономической деятельности, определение проектов, подлежащих совместной реализации, и придание импульса созданию совместных предприятий.

- создание благоприятных условий для взаимных инвестиций, их поощрение и обеспечение гарантий их защиты.

- придание импульса сотрудничеству в области инфраструктур, сделав особый упор на транспортные инфраструктуры и инфраструктуры, связанные с оснащением объектов коллективного пользования.

- развитие сотрудничества в области энергетики, включая возобновляемые виды энергии.

- проведение консультаций и поощрение взаимодействия в основных вопросах, затрагивающих мировую экономику, и содействие участию или вступлению другой Стороны в международные экономические и финансовые организации, членом которых она не является.

- развитие туризма и сотрудничество между туристическими организациями обеих стран.

Расширение испано-российских торгово-экономических отношений строятся на взаимовыгодных для обеих стран условиях, в частности, для России это:

- 1) укрепление и расширение отношений между Россией и ЕС благодаря развитию экономических, финансовых и информационных связей с Испанией;
- 2) технико-технологическая модернизация основных отраслей производства за счет установки испанского оборудования, которое по стоимости ниже, чем у других европейских производителей, а по качеству не уступает, или лучше;
- 3) совместные разработки испанских и российских ученых с использованием испанской технологической базы и инвестиций для достижения лидирующих позиций в разных областях на мировом рынке.
- 4) сотрудничество в энергетическом секторе, в том числе взаимные инвестиции в различные проекты, а также увеличение экспорта из России в Испанию;
- 5) валютные поступления в бюджет России за счет экспорта основных товаров.

Таким образом, исходя из вышесказанного, для развития и повышения эффективности испано-российских торгово-экономических отношений, а также

отношений России с другими странами необходимо, на наш взгляд, выполнить следующий комплекс мер:

- создать благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса (возможности и улучшение условий кредитования, снижение налогов и т.д.);
- привлечь инвестиции, технически или технологически переоснастить производства, восстановить инфраструктуру;
- в развивающихся отраслях промышленности для защиты российского производителя необходимо ввести тарифные и нетарифные меры;
- повысить эффективность и развитие научно-технического потенциала обеих стран;
- стимулировать экспорт с помощью реализации экономических, организационно-правовых и специальных мер.

Немаловажным является и то, что основными товарами российского экспорта в Испанию являются сырьевые товары: нефть и нефтепродукты (свыше 80%). Для России эта отрасль - основной источник валютных поступлений в бюджет страны, который должен быть направлен, в первую очередь, на техническую и технологическую модернизацию производства в целом. Поэтому России необходимо повысить эффективность топливно-сырьевого экспорта: улучшить качество сырьевых товаров и усовершенствовать транспортную инфраструктуру, создать совместную (между Испанией и Россией) энергетическую долгосрочную политику для формирования стабильных цен на энергоносители.

Важную роль в развитии испано-российских торгово-экономических отношений имеет и борьба с коррупцией, бюрократией, криминальными проявлениями, другими негативными факторами, отрицательно сказывающимися на двусторонних отношениях.

Помимо вышеназванных мер, существуют дополнительные, специальные меры по улучшению экономик двух стран, рассмотренных в диссертации.

Анализируя современное состояние испано-российских торгово-экономических отношений, можно сделать вывод, что, благодаря подписанным документам, будет осуществляться дальнейшее содействие обмену экономической информацией, поддержка развития связей между российскими и испанскими компаниями, создание благоприятных условий для инвестиций в совместные испано-российские предприятия, расширение сотрудничества в области энергетики (включая возобновляемые виды энергии), сотрудничество в области инфраструктур, развитие туризма в обеих странах, а также проведение консультаций по всем основным вопросам.

Кроме этого, существуют общие и специальные меры, которые определяют перспективы развития и пути повышения эффективности испано-российского торгово-экономического сотрудничества. Необходимо совместными усилиями двух стран расширять географию сотрудничества. Объединение потенциалов Испании и России в наукоемких областях экономики позволит вывести сотрудничество на качественно новый

уровень и занять передовые позиции на мировом рынке. Для этого необходимы не только усилия предпринимателей, но и двусторонняя поддержка на государственном уровне.

Все вышеперечисленные соглашения, меморандумы, договоры, а также общие и дополнительные меры, определяют перспективы развития и пути повышения эффективности торгово-экономических отношений Испании и России на ближайшие 5-7 лет.

IV. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДИССЕРТАЦИИ ОТРАЖЕНЫ В СЛЕДУЮЩИХ ПУБЛИКАЦИЯХ АВТОРА:

Публикации в изданиях, рекомендованных ВАК:

1. Каналес Э., Анализ состояния и тенденции развития российского туризма в Испанию // Российский Внешнеэкономический Вестник (Всероссийская Академия Внешней Торговли) – М.: ВАВТ, 2010 год, № 3. - 0,54 п.л.

2. Каналес Э., Торговые отношения между Россией и Европейским Союзом // Российский Внешнеэкономический Вестник (Всероссийская Академия Внешней Торговли) – М.: ВАВТ, 2010 год, № 10. – 0,87 п.л.

Другие научные публикации:

3. Каналес Э., Анализ потенциала экономического сотрудничества России и Испании // Материалы к 23-ей Всероссийской научной конференции молодых ученых и студентов «Реформы в России и проблемы управления - 2008» – М.: ГУУ, 2008. Выпуск 3. – 0,17 п.л.

4. Каналес Э., Торгово-экономическое сотрудничество Испании и России // Материалы 13-ой Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления – 2008» – М.: ГУУ, 2008. Выпуск 4.– 0,19 п.л.

5. Каналес Э., Анализ испанской туристской отрасли, а также российского туризма в Испании // Сборник научных статей «Экономика. Управление. Культура» – М.: ГУУ, 2009. Выпуск 16. – 0,18 п.л.

Общий объем публикаций по теме диссертационного исследования 1,95 п.л., принадлежащих автору.