

УДК 339.97

## Внешнеэкономическая деятельность Испании. Место Испании в европейской и мировой экономиках

**Ландабасо Андреас Индалесьевич**

Кандидат экономических наук, профессор,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
117997, Российская Федерация, Москва, Стремянный пер., 36;  
e-mail: landabaso@mail.ru

### Аннотация

В статье рассматривается внешнеэкономическая деятельность Испании. Приведена детальная характеристика состояния аграрного сектора, проведен анализ деятельности испанских корпораций в мире, определены важнейшие внешнеэкономические связи Испании.

### Ключевые слова

Испания, аграрный сектор, минифундия, внешнеэкономическая деятельность, субсидирование.

### Введение

Глобализация международных отношений и мирохозяйственных связей – закономерный процесс, заключающийся в усилении взаимосвязи и взаимовлияния основных направлений и составляющих развития мирового сообщества: различных сфер общественной жизни и деятельности в

области международных отношений и различных факторов и сфер экономики в области мирохозяйственных отношений. В широком понимании – это многофакторное взаимодействие разнообразных явлений международной жизни (экономических, нравственно-правовых, социальных, политических, этнических, религиозных, психологических и т.д.). Стремительный

рост объёмов и разнообразия мирохозяйственных связей, сопровождающийся усилением экономической взаимозависимости стран мира, – суть процесса, который принято именовать глобализацией мировой экономики. В результате формируется относительно целостная экономическая система, которая практически охватывает территорию всей планеты и диктует собственные правила игры национальным хозяйствам.

Основной вклад в разработку идей глобализации внесли такие учёные как: Нобелевский лауреат, американский профессор Пол Кругман, бывший Генеральный секретарь ООН Кофи Аннан, бывший Генеральный директор ВТО Супачай, Президент Всемирного банка Джеймс Вульфенсон и другие.

Феномен глобализации выходит за чисто экономические рамки и оказывает заметное влияние на все сферы социально-общественной деятельности – политику, идеологию, культуру. Он, несомненно, будет играть определяющую роль в мировом развитии в XXI в., даст заметный импульс формированию новой системы международных экономических и политических отношений. Если исходить из объективного характера про-

цесса глобализации, то следует определить те основные факторы, которые обуславливают этот процесс. Согласно исследованиям этих учёных, можно выделить следующие из них:

– *производственно-технический* – резкое возрастание масштабов производства, международные формы его осуществления (ТНК), качественно новый уровень средств транспорта и связи, обеспечивающий быстрое распространение товаров и услуг, ресурсов и идей с приложением их в наиболее благоприятных условиях;

– *экономический* – небывалая концентрация и централизация капитала, организационные формы, рамки деятельности которых выходят за национальные границы, приобретают международный характер, способствуя формированию единого рыночного пространства;

– *информационный* – радикальное изменение средств делового общения, обмена экономической, финансовой информацией, создающее возможности оперативного, своевременного и эффективного решения производственных, научно-технических, коммерческих задач не хуже, чем внутри отдельных стран;

– *научно-технологический*, определяемый экономическими выго-

дами использования передового научно-технического, технологического и квалификационного уровня ведущих в соответствующих областях зарубежных стран для ускоренного внедрения новых решений при относительно меньших затратах;

– *социологический*, проявляющийся в ослаблении роли привычек и традиций, социальных связей и обычаев, преодолении национальной ограниченности, что повышает мобильность людей в территориальном, духовном и психологическом отношениях, способствует международной миграции;

– *политический*, выражающийся в ослаблении жёсткости государственных границ, облегчении свободы передвижения граждан, товаров и услуг, капиталов;

– *экологический*, обуславливающий объединение усилий мирового сообщества, консолидацию ресурсов, координацию действий в различных сферах. Среди прочих глобальных проблем современности он оказывает особое воздействие на процесс глобализации.

Процесс глобализации мирохозяйственных связей не исключает расширение и интенсификацию экономической деятельности на региональном

уровне, в том числе вовлечение в активный масштабный взаимный международный обмен административных образований отдельных стран. С одной стороны, это ускоряет планетарную глобализацию, а с другой – выступает как известный тормоз, способствующий усилению групповой региональной обособленности, возникновению новых противоречий и углублению конкуренции.

Степень и характер включения той или иной страны в мирохозяйственные отношения, прежде всего в международную торговлю, определяются, как известно, рядом экономических факторов. К наиболее значимым из них обычно относят величину экономического потенциала, стадию технико-экономического развития, обеспеченность природными ресурсами и степень включённости в мировые информационно-компьютерные сети.

## **Общая характеристика экономики Испании**

Экономика Испании за последние десять лет пережила значительные изменения: она превратилась из страны второго эшелона в страну с высоким уровнем жизни и социальной защищённости, прогрессивной

технологией. Процесс глобализации последних лет оказал на испанскую экономику чрезвычайно позитивное влияние. Экономика страны в настоящее время экспортноориентирована, высокотехнологична, интернационализована и конкурентоспособна.

Интенсивный процесс приватизации в испанском ТЭК начался в 1994 г. с принятием электроэнергетического Акта LOSEN, затем в 1997 г. был принят электроэнергетический Акт 54 и в 1998 г. Акт по углеводородам. Одним из основных постановлений Акта об углеводородах стало учреждение для регулирования развития ТЭК постоянной Национальной Комиссии по энергетике (Comisión Nacional de Energía – CNE) с целью обеспечения и гарантирования конкуренции на испанском рынке электроэнергии и углеводородов. Эти законы и программы были приняты в соответствии с Директивами ЕС: 96/92/ЕС и 98/30/ЕС.

Значительное развитие энергетики происходило параллельно с быстрым ростом мощности энергетических компаний страны. Крупнейшие из них стали транснациональными корпорациями. В первую очередь это относится к электроэнергетическим, таким, как ENDESA, «Iberdrola» и «Unión Fenosa»; «Repsol-YPF» (не-

фтяная промышленность), которые имеют филиалы в Латинской Америке и в других регионах мира и являются так называемыми «компаниями-конгломератами», владеющими предприятиями в других отраслях хозяйства. Приватизация началась ещё при правительстве социалистов и охватила наиболее крупные компании: «Эндеса», «Репсоль», «Ибердрола», «Телефоника» (телекоммуникации), «Enagas» (газоснабжение) и SEAT (автомобильная промышленность). С приходом к власти Х.М. Аснара – лидера Народной партии – этот процесс усилился. Он проводился через Министерство экономики и Национальный институт промышленности (Instituto Nacional de Industria – INI), а затем и через CNE. В ряде отраслей ТЭК Испания даже превзошла нормы и сроки приватизации, установленные ЕС. Всё это обеспечило крупные поступления в бюджет страны. Одновременно, опасаясь монополистических тенденций и опираясь на Закон о либерализации, принятый в июне 2000 г., испанское правительство ограничило мощности ТНК «Репсоль ИПФ», «Эндеса» и ввело ограничения на деятельность компании «Enagas» и т.д.

После снятия ограничений эти ТНК не только восстановили свою

мощность, но и преумножили её. Так «Репсоль ИПФ» в 2008 г. получил чистую прибыль 2 816 млрд. евро, что на 15% выше чем в предыдущем году, инвестиции в этот период составляли 3 786 млрд. евро, на 3,8% выше чем в прошлом 2007 г. Согласно плану компании на 2008–2012 гг., общий объём инвестиций должен составлять 32,8 млрд. евро, а чистый доход должен к 2012 г. увеличиться в 2,8 раз.

Министерство промышленности, туризма и торговли выделило «Эндеса» и «Сиуден» (энергетический Фонд города, спонсируемый испанским правительством) грант – 300 тыс. евро для осуществления совместного проекта по внедрению новых технологий с использованием чистого кислорода в генераторах электроэнергии. К 2015 г. мощность должна составлять 500 мегаватт. Совместный проект оценивается в 1,48 млн евро.

Компания «Enagas» выплатила дивиденды своим акционерам за 2007 г., 0,60 евро за акцию, что превышает выплаченные дивиденды в 2006 г. на 27,7%. По словам Председателя «Enagas» компания полностью выполнила свои задачи по инвестициям, инвестировав 508,6 млн. евро в 2007 г., что на 10% больше чем рекордный уровень 2004 г. на 462,9 млн.

евро. Спрос на природный газ в 2007 г. достиг рекордной отметки 408,000 GWh, что на 4,3% больше чем в 2006 г. и спрос электрогенерирующей промышленности составлял 35% всего объёма спроса. Председатель заявил, что в декабре 2007 г. при очень низких температурах были отмечены рекордные цифры – 1,800 GWh/в день. В эти периоды «Enagas» выполнила свою основную роль «обеспечения поставки природного газа в Испанию»<sup>1</sup>.

В техническом отношении энергетика Испании всё ещё отстаёт от энергетики «большой четвёрки» (Германии, Великобритании, Франции и Италии) и ряда других стран ЕС, но разрыв сокращается. Это относится и к такому важному показателю, как энергосбережение. Вместе с тем не без помощи специалистов «четвёрки» на новых ТЭС страны создаются установки, использующие прогрессивный парогазовый цикл, дающий прирост мощности электростанций на 20-30%. По внедрению парогазовых установок Испания обогнала Россию. Если к этому добавить субсидирование со стороны ЕС испанского ТЭК (в частности, угольной промышленности), то следует признать, что вступление

---

1 Communications Department. Madrid. – 2008. – № 7. – P. 18-19.

Испании в ЕС пошло на пользу развитию национальной энергетики.

Среднегодовые темпы прироста потребления первичной коммерческой (промышленной) энергии в 1990–2002 гг. также были достаточно высокими.

Что касается экспорта, то за последние 10 лет он превратился в главный конъюнктурообразующий фактор экономического развития страны. В 2003 г. доля экспорта в ВВП страны составляла свыше 30% (против 12,7% в 1975 г.). В структуре промышленного вывоза интенсифицировались прогрессивные сдвиги в сторону внутриотраслевого экспорта с более специализированной и диверсифицированной продукцией, капиталоемких и качественных товаров с повышенной степенью обработки и долей квалифицированного труда. При этом группа машин и оборудования составила 78%, в том числе наукоемких товаров 11%<sup>2</sup>, а весь машинотехнический экспорт превысил аналогичный показатель по импорту и приблизился в 2003 г. к 45%.

---

2 International Financial Statistics UN / IMF. – July 2004. – P. 484; World Development Indicators Database. UN / World Development Bank, August 2003. Available at: <http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators>

В системе международного разделения труда Испания фигурирует в первой десятке ведущих мировых производителей и поставщиков (от 6 до 15% мирового экспорта) судов, автомобилей и других транспортных средств, кузнечно-прессового оборудования, станков, оборудования для АЭС, газовых компрессоров, нефтепродуктов, химических товаров, продукции чёрной и цветной металлургии, стройматериалов, цемента, ряда потребительских товаров, не говоря уже о традиционно конкурентоспособном аграрном экспорте.

Свыше 70% внешнеторгового оборота приходится на страны Евросоюза (Францию, Германию, Италию, Великобританию). Это основные поставщики в Испанию наукоемкой и машинотехнической продукции и ведущие импортеры её потребительских товаров. Далее с большим отрывом следуют Латинская Америка (5,1%), США (4,4%), Япония (2,8%), страны Ближнего и Среднего Востока (2,3%), Центральной и Восточной Европы (2,8%), в том числе Россия (0,6%, 20-е место среди торговых партнёров Испании)<sup>3</sup>.

---

3 ICEX 2003. Available at: [http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394\\_5518974\\_5536731\\_0\\_0\\_-1,00.html](http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_5518974_5536731_0_0_-1,00.html)

Нет сомнения, что одним из решающих факторов высокой динамики и конкурентоспособности испанского экспорта на мировых товарных рынках стал начавшийся после вступления в ЕС бум прямых иностранных инвестиций, основная масса которых приходилась на страны ЕС. В 1985–2003 гг. их среднегодовой приток составлял 18 млрд. долл., или около 3% мирового объёма (3-е место среди ведущих европейских реципиентов иностранного капитала).

О масштабном и позитивном воздействии ПИИ на экономику страны свидетельствует тот факт, что на их долю в этот период приходилось почти 18% валовых капиталовложений. Став решающим фактором роста производительного капитала, внедрения передового технического и управленческого опыта, повышения производительности труда, концентрации и централизации производства и капитала и т.д., иностранный капитал обеспечил повышение конкурентоспособности, создание новых экспортных отраслей и завоевание страной устойчивых позиций на мировых товарных рынках.

Наиболее яркий пример – автомобильная промышленность, с 80-х годов практически полностью контро-

лируемая иностранным капиталом и вышедшая в последние годы по объёму производства и экспорта легковых автомобилей на 3-е место в Европе и 6-е в мире. В 2003 г. было произведено свыше 3 млн. автомобилей, из которых 2.3 млн. (82%) пошли на экспорт. Этому в известной мере способствовала содержащаяся в национальном законодательстве «либеральная поправка» – специальное требование к крупным иностранным вкладчикам обязательного экспорта до 80% произведённой продукции.

Прямым и особенно впечатляющим следствием положительных сдвигов в экономическом развитии страны стал бум предпринимательского капитала, начавшийся со второй половины 90-х годов. По соотношению долей страны в мировом объёме ПИ и мировом ВВП (индекс ИПИ) Испания занимает 11-е место в мире. Более того, в 1998–2003 гг., несмотря на двукратное сокращение объёма вывоза прямых инвестиций, их среднегодовой объём (более 32 млрд. долл.) в 10 раз превышал аналогичный показатель за шесть предыдущих лет.

При анализе этого процесса важно учитывать, что в отличие от товарного экспорта, в котором задействовано около 25% фирм с иностран-

ным участием, движущей силой вывоза предпринимательского капитала являются непосредственно национальные агенты, существенно изменившие свою предпринимательскую стратегию в сторону более эффективного снижения производственных издержек и приближения к потребителю, установления более действенного контроля над уже сложившимися и новыми внешними рынками.

В свою очередь, очевидно и обратное воздействие этого процесса на экономическое развитие самой Испании. Только в одной Латинской Америке прибыли испанских компаний составляют в среднем ежегодно 10% их совокупного объёма, а для крупных инвесторов – даже 25%. В целом за 1993–2003 гг. отрицательное сальдо платёжного баланса страны снизилось с 6,7 до 0,3% ВВП, что в значительной мере обусловлено притоком доходов от зарубежной предпринимательской деятельности испанских компаний (в форме выплат процентов по кредитам, переводов прибылей и дивидендов и т.д.)<sup>4</sup>.

Согласно некоторым оценкам по уровню жизни Испания занимает

третье место в мире. В настоящее время Испания является промышленно-аграрной страной, но в истории аграрно-промышленной Испании был тоже период бурного развития промышленности, когда в 50-е годы прошлого века начались некоторые сдвиги в инвестициях в промышленность. В 80–90-е годы речь заходила об испанском экономическом буме. Между тем волна благостного настроения столкнулась с иной перспективой. Прямые иностранные инвестиции или иначе такие проекты, как Олимпийские игры и Всемирная выставка Экспо-92, не могли существенно изменить экономическое положение большой массы населения. По-прежнему сохраняют свою актуальность главные проблемы, с которыми предстоит сталкиваться хозяйству Испании: высокий уровень безработицы, инфляция и высокие долги страны. Опасения продолжает вызывать занятость молодёжи – каждый третий в возрасте до 20 лет безработный.

Однако, несмотря на прогресс, структурные диспропорции, тормозившие экономическое развитие Испании, сохранялись. К ним относились устаревшие методы ведения сельского хозяйства; большое число промышленных предприятий, не

---

4 Ibell P. Las relaciones economicas entre Espana y Estados Unidos // ARIN. – 2004. – № 197.



конкурентоспособных на мировом рынке; значительная поддержка государством неэффективных отраслей тяжёлой индустрии, включая чёрную металлургию и судостроение, и зависимость от импорта нефти. В 1970-х годах правительство стремилось повысить эффективность и конкурентоспособность экономики, но экономический кризис, начавшийся в 1973 г. с четырёхкратного роста мировых цен на нефть, больно ударил по Испании.

Большое значение для современной Испании играет сфера услуг: 60% всех занятых в экономике работают в этой сфере, 31% приходится на промышленность, 10% заняты сельским хозяйством, рыболовством и горным делом. В сфере услуг большое значение имеет туризм. В 1998 г. туризм принёс рекордный доход – 2650 млрд. песет. В 60-е и 70-е годы иностранный туризм в основном был распространён в средиземноморских районах. Наряду с повышением качества обслуживания экономика требовала увеличения количества иностранных туристов. Примерами последствий массового наплыва иностранцев – изменение ландшафта и вида городов и селений. Начиная с 80-х годов, в экономике постепенно происходят изменения, волны иностранных туристов приносят прибыли не только

прибрежным, но и внутренним регионам страны.

## **Аграрный сектор Испании**

В аграрном секторе экономики сохраняются традиционные формы ведения хозяйства. Крупные землевладельцы Андалузии всё ещё используют труд «брасерос» – подёнщиков, а по сути низкооплачиваемых батраков. Мелкие предприятия, ставящие только цель самообеспечения, сохраняются в основном на большей части пространства Северо-востока Испании. Основу сельского хозяйства Юга Испании составляют высокорентабельные овощные и фруктовые предприятия Мурсии, Валенсии. На экспорт идёт большое количество цитрусовых, помидоров, клубники, персиков и сладкого перца и т.д. На юге страны выращивают оливковые деревья, а также возделывают миндаль и виноград, разводят подсолнечник. Флот рыболовецких судов – самый многочисленный в Европе, однако он сталкивается с падением квот ЕС на ловлю рыбы.

Наиболее динамично развивающимися промышленными районами являются Барселона, Валенсия (автомобили, текстиль, химия, дизайн), Бильбао и Хихон (сталь,

верфи). Всё возрастающее значение имеет Мадрид в связи с растущей потребностью в продукции им производимой – электротехника, компьютеры и т.д. Тяжёлое положение всё ещё переживает Север страны из-за кризисного положения традиционных промышленных отраслей. В тоже время, энергетическая компания «Ренсоль» по-прежнему сохраняет высокий показатель деловой активности. Более половины электроэнергии дают электростанции, работающие на жидком топливе и угле, около 1/3 – атомные и 15% – гидроэлектростанции. Освоена добыча важнейших полезных ископаемых страны: угля, железной руды, свинца, меди и ртути.

Основными экономическими показателями являются:

– Бюджет Мадрида – 15 млрд. долл. (2005 г.);

– Бюджет страны – 139 млрд. долл., включая столицу (2005 г.);

– Валовой национальный продукт (ВНП) – 645.6 млрд. долл. (2005 г.);

– ВНП на душу населения – 16,500 долл. (2005 г.);

– уровень инфляции – 2% (2005 г.);

– активное население – 16.2 млн. чел. (2005 г.).

Аграрный сектор традиционно является важной отраслью экономики

Испании. До конца 1950-х годов сельское хозяйство было главным источником доходов государства, а к 1992 г. его доля сократилась до 4%. Доля занятых в сельском хозяйстве продолжала падать – с 42% в 1986 г. до 8% в 1992 г. Земледелие, ведущая отрасль сельского хозяйства, специализируется в выращивании ячменя и пшеницы.

С 1970-х годов резко вырос объём производства овощей, фруктов. В 1995 г. объём названных продуктов опередил урожай зерновых. В основном они производятся на экспорт, где главным импортёром являются страны ЕС, страна получает большую валютную выручку от реализации этой продукцией. В Испании подпадает под возделывание около 40% земель. Только 16% возделываемых земель орошаются. Луга и пастбища занимают 13% территории, леса и редколесья – 31% (против 25% в период автаркии). Несмотря на нещадную вырубку лесных массивов, государство продолжает программу восстановительных мероприятий, продолжает экспорт леса. Большую валютную выручку даёт кора пробкового дуба, Испания после Португалии занимает второе место по её производству. Редкий сорт приморской сосны даёт смолу и скипидар.

В настоящее время сельское хозяйство Испании переживает непростой период своего нового становления. Это связано не только с объективными природными и климатическими причинами, но и с рядом обстоятельств современного состояния экономики Испании в целом. Это связано, прежде всего, с тем, что лишь небольшая часть земли орошается, главным образом на восточном побережье и в бассейне р. Эбро. Другая климатическая проблема состоит в том, что слишком много земли принадлежит нерентабельным традиционным хозяйствам – латифундиям или крупным поместьям, главным образом на юге страны и минифундиям (очень маленьким фермам с наделом менее 20 га, в основном на севере и востоке). С одной стороны, в латифундии вкладывалось небольшое количество инвестиций, и они пришли в упадок, в то время как минифундии невелики по площади, чтобы вести достаточно рентабельное хозяйство. Только небольшое число крупных хозяйств приобрели должный уровень механизации, где стали выращивать новые культуры, такие как подсолнечник, и внедрять современные методы круглогодичного сбора урожая в парниках, что значительно повы-

сило доходность ферм в провинциях Андалузии.

Республиканское правительство Испании (1936–1939 гг.) тщетно пытались осуществить глубокую аграрную реформу, главным содержанием которой была ликвидация крупного землевладения. В первые годы правления Франко правительство занималось техническим его оснащением. В результате проблемы распределения земли остались нерешенными; после победы франкистов в 1939 г. крупные аграрные хозяйства были переданы прежним хозяевам.

В первые послевоенные годы были созданы крупные ирригационные системы (на 2,4 млн. га и на них переселено большое число крестьян). В период 1950–70 годов была реализована программа укрепления земельных хозяйств на площади более 4 млн. га. План первой половины 70-х предусматривал направление более 1/5 всех инвестиций на реализацию современных методов ведения сельского и рыбного хозяйства.

В 1971 г. были приняты специальные меры, которые предусматривали рестрикции против тех недобросовестных хозяев, которые уходили от исполнения предписания правительства Испании по предоставлению необходи-

мого кредитования сельхозкооператорам для закупки земли или повышения рентабельности хозяйствования.

Страна по-прежнему занимает второе-третье место по производству вина и оливкового масла. Географически эти отрасли сельского хозяйства традиционно размещены на юге и в центре страны. Остаются важнейшими культурами, приносящими высокий доход – сахарная свёкла, цитрусовые. Пшеница – основная зерновая культура производится в центральных областях страны.

В первые годы после окончания гражданской войны получило развитие животноводство. В середине 90-х годов в стране было: 55 млн. единиц домашней птицы (23,7 млн. в 1933 г.), 5,1 млн. голов крупного рогатого скота. (3,6 млн. в 1933 г.), а также 16,1 млн. свиней и 24,5 млн. овец. Основная зона размещения скота и птицы – атлантический Север страны.

Рыбное хозяйство страны – одна из самых динамично развивающихся отраслей сельского хозяйства. Она непрерывно развивается почти всё столетие, начиная с конца второго десятилетия подтверждает и поныне высокие показатели рентабельности.

Основной промысел ведётся в Атлантике у берегов Страны Басков и

Галисии. Основной продукцией являются сардины, хек, макрель, треска и анчоусы. Основу отрасли составляет консервная промышленность, она в определённый период испытала стагнацию, в результате чего потеряла рынки сбыта в таких странах как Португалия, Япония и других. Причинами сбоя в динамике отрасли в разное время явились: дороговизна оливкового масла, перебои в поставках подсобного материала для производства консервных банок, а также сокращение улова отдельных видов рыбы.

### **Внутренняя и внешняя торговля Испании**

Другой важной сферой деятельности остаётся внутренняя торговля. Несмотря на относительно большое значение внутренней торговли, движение товаров от производителей к потребителям остаётся одним из самых слабых звеньев экономики. Государство реализует такие меры, как строительство супер – и гипермаркетов, крупных оптовых рынков, но, несмотря на это, остаётся дисбаланс между разветвлённой розничной торговлей и небольшой сетью оптовой коммерции.

В сфере внешней торговли преобладают энергоносители, прежде

всего нефть, нефтепродукты, затем следует продукция машиностроения и транспортного оборудования. Экспорт характеризуется продажей автомобилей, тракторов, мопедов, машин и электробытовых приборов; за ними следуют продукция чёрной металлургии и химической промышленности, ткани и обувь. Продовольствие же не превышает 1/5 испанского экспорта, причём половина приходится на фрукты и овощи; важное место занимают рыба, оливковое масло и вино. Германия, Франции, США – главные торговые партнёры. По-прежнему большой вес сохраняют страны ЕС.

Во внешней торговле Испании сохраняется существенный дефицит. Отчасти он покрывается за счёт поступлений от туризма. Страну посещает до 60 млн. туристов (1998 г.), эти доходы доходят до 10% ВВП.

Общий объём в экономику Испании может в разное время достигать 27,6 млрд. долл. их доля особенно заметно в промышленности.

Спад 90-х, был отчасти связан с наметившимся дефицитом платёжного баланса после 1989 г. Несмотря на то, что снижению этого дефицита в 1992 г., способствовали доходы от туризма, особенно после проведения летних Олимпийских игр в Барсело-

не и всемирной выставки «Экспо-92» в Севилье, в этой динамичной сфере испанской экономики появились признаки застоя. Большинство инвестиций продолжали направляться в традиционно привилегированные районы (Барселона, Мадрид) в ущерб депрессивным районам (Астурия).

В сфере услуг всё более заметна становится роль банков. В связи с проведением реформ были открыты новые коммерческие банки. Министерство финансов смогло эффективно контролировать кредитную систему, что отвечало курсу, направленному на поощрение инвестиций. Центральным кредитным институтом Испании остаётся Банк Испании, который действует как исполнительный орган по осуществлению монетарной и кредитной политики государства. У него широкие полномочия по инспекции и контролю частных банков. Для осуществления контроля системы были созданы органы, которые использовали такие средства надзора, как регулирование процентных ставок, покупка и продажа государственных ценных бумаг.

В конце 80-х Банк Испании впервые объявил, что государство одобрило создание новых банков с участием государственного капитала

(впервые с конца 70-х годов). В тот период действовало 77 сбербанков, в которых испанцы держали более 40% своих вкладов. Уже в 90-х в Испании было более 100 частных, в том числе большое количество коммерческих учреждений.

В бóльшей мере инфляция в Испании продолжает оставаться достаточно высокой, это объясняется недостаточно эффективной антиинфляционной политикой правительства: временами возникает значительный бюджетный дефицит, и тогда правительство берёт крупные кредиты для его покрытия. Так суммарные расходы в начале 90-х составляли 131,9 млрд. долл. На покрытие государственного долга уходило около 14% всех расходов, здравоохранение – 12%, образование и общественные работы – 7% военные расходы – 5%. Доходы равнялись 120,7 млрд. долл. Налог на добавленную стоимость давал 39%, подоходные налоги – 38%, налоги на импортируемую нефть – 12%, и налоги от доходов корпораций – 10% от всей суммы государственных доходов. В конце 90-х государственный долг Испании составлял до 68,1% ВВП.

Вступление страны в 1986 году в ЕС продиктовало новый режим работы инвестиционных институтов и

общую либерализацию внешнеэкономической деятельности и международной кооперации. Договор о присоединении Испании к ЕС предусматривал переходный период в 8 лет, в течение которого испанское законодательство должно было сформировать органы иностранных инвестиций и валютного контроля, которое должно было быть приведено в соответствие с действующими в ЕС актами, регулирующими движение капиталов.

В связи с принятым ЕС решением от 24 июня 1988 г. о либерализации движения капиталов, Испания в 1988–1990 гг. приняла ряд законодательных документов по либерализации притока иностранных ресурсов из стран ЕС, а Королевским декретом от 20 декабря 1991 г. были практически устранены все ограничения в этой области, как в отношениях со странами ЕС, так и в отношении третьих стран. В этом декрете указывается, что поступления и платежи с заграницей осуществляются свободно, не затрагивая при этом акты об иностранных инвестициях, подлежащих предварительному административному контролю. В дальнейшем законом № 18/1992 от 1 июля 1992 года была предусмотрена специальная процедура регулирования иностранных инвестиций в области

национальной обороны, радио и телевидения, воздушного транспорта и игр. Закон не распространяется на резидентов стран-членов ЕС за исключением иностранных инвестиций, связанных с производством оружия и торговлей им, а также национальной обороной.

Королевский декрет № 671/1992 г. (от 2 июля 1992 года) устанавливал режим для иностранных инвестиций, за исключением тех, которые подпадают под специальное регулирование и предварительный административный контроль.

Как гласил этот документ, осуществлять иностранные капиталовложения в Испании могут:

– физические лица – нерезиденты Испании независимо от того, являются они испанскими или иностранными гражданами, постоянно проживающими за границей;

– юридические лица, имеющие постоянное местопребывание за границей;

– испанские общества с иностранным капиталом более 50%, а также испанские общества с иностранным капиталом менее 50%, если контрольный пакет акций принадлежит иностранцам.

Инвестиции, осуществлённые нерезидентами, не будут считаться

иностранцами, если инвестор становится резидентом Испании. Если испанский инвестор перестаёт быть резидентом Испании, осуществлённые им инвестиции переходят в категорию иностранных капиталовложений.

Распространённым способом внедрения иностранного капитала в экономику Испании является так называемые прямые инвестиции, осуществляемые путём участия в управлении или контроле над деятельностью испанских компаний, создания филиалов испанских фирм, представления испанским компаниям долгосрочных кредитов или займов для использования их в инвестиционной деятельности. Принято считать, что эффективным влиянием на управление и контроль над деятельностью фирмы может быть тогда, когда прямое или косвенное участие инвестора составляет 10 или более процентов капитала общества.

К иностранным инвестициям относятся подписка и приобретение нерезидентами акций испанских фирм, подписка и приобретение ценных бумаг, выпускаемых государственными организациями или частными лицами – резидентами Испании, участие в испанских инвестиционных фондах, созданных в соответствии с действу-

ющими нормативными актами и зарегистрированными в Национальной комиссии рынка ценных бумаг.

Испанское законодательство предусматривало иностранные инвестиции в недвижимое имущество путём приобретения его в собственность физическими или юридическими лицами – нерезидентами Испании. Контроль не охватывает иностранные инвестиции, осуществляемые путем приобретения ценных бумаг в песетах, выпускаемых государственными или частными юридическими и физическими лицами – резидентами Испании.

Оно предусматривает осуществление административными органами контроля за прямыми иностранными инвестициями, когда иностранное участие превышает 50% капитала испанской фирмы, при условии, что объём инвестиций превышает 500 млн. песет, осуществляемые в соответствующую компанию в срок 6 месяцев, начиная с даты оформления инвестиционной операции.

Генеральная дирекция внешних операций Министерства экономики и финансов Испании осуществляет контроль над иностранными инвестициями, осуществлёнными путём приобретения нерезидентами акций

испанских компаний, а также долей уставного капитала не акционерных компаний (например, товариществ с ограниченной ответственностью).

Административному контролю подлежат инвестиции, осуществляемые с целью приобретения недвижимого имущества стоимостью свыше 500 млн. песет, кроме того инвестиции, осуществляемые в форме субсидий в сумме, превышающей 500 млн. песет и субсидии, предоставляемые инвесторами – резидентами или инвесторами, пользующимися льготным режимом налогообложения.

Иностранные инвестиции, в случае их ликвидации подлежат регистрации в Инвестиционном регистре Министерства экономики и финансов Испании.

Все иностранные инвестиции, осуществляемые в соответствии с положениями декрета 671/1992, пользуются правом перевода за границу доходов. Поступления и платежи, связанные с иностранными инвестициями и их ликвидацией, производятся через соответствующие финансовые учреждения, учтенные в Официальном регистре банков «Банко де Эспанья» или Национальной комиссии рынка ценных бумаг. Допускается свободная отсрочка платежей и до-



срочное осуществление платежей по иностранным инвестициям даже в случае, когда последние подлежат предварительному административному контролю.

Устанавливается следующий порядок для иностранных инвестиций, подпадающих под предварительный административный контроль:

– нотариально заверенные документы, либо заверенные консульской службой Посольства Испании предоставляются в Генеральную дирекцию внешних операций Министерства экономики и финансов Испании, которая изучает и проверяет правильность их оформления. В течение 30 дней она должна уведомить подателя документов о принятом решении. Если по истечении 30 дней ответ не поступил, то считается, что вопрос решён положительно. Срок в 30 дней может быть продлён, если Генеральная дирекция внешних сделок запросит дополнительные сведения или потребует устранить какие-либо неточности;

– о рассмотрении инвестиционного проекта Генеральная дирекция внешних операций в срок 60 дней информирует Инвестиционную хунту;

– если решение вопроса относится к компетенции министра

экономики и финансов или самого правительства Испании, то срок его рассмотрения продлевается до 90 дней;

– об осуществлённых инвестициях инвестор должен уведомить службу инвестиционного регистра, заверив предварительно пакет документов в нотариальной конторе.

Невыполнение этих требований не затрагивает права инвестора на перевод за границу доходов от инвестиционной деятельности, однако рассматривается как нарушение установленных правил, влекущее за собой уплату штрафных санкций в размере 50-100% обмена реализованной, но не заявленной операции.

Инвестиционный проект должен быть реализован в установленный срок, но не позднее 6 месяцев от даты извещения о проведённой проверке документов или о выдаче разрешения на осуществление инвестиций.

## **Деятельность испанских корпораций в мире.**

### **Испанский капитал в Восточной Европе и СНГ**

Внешнеэкономическая деятельность Испании сосредоточена на вывозе капитала. Последняя треть

прошлого столетия характеризовалась снятием каких-либо ограничений на него. Прямые иностранные инвестиции увеличились за этот период почти в десять раз. Испания в настоящее время входит в число крупнейших инвесторов в мире. Наиболее важным направлением её внешнеэкономической деятельности продолжает оставаться европейский регион. Доля Европы в прямых иностранных инвестициях Испании к середине текущего десятилетия выросла до 70%<sup>5</sup>.

Главным образом инвестиции идут в современные, высокотехнологичные сектора, такие как: энергетика, телекоммуникации и связь, банковскую сферу и т.д. Географически это выглядит следующим образом – Португалия, Франция, Великобритания, Италия, Голландия, Люксембург. В Испании активную деятельность проводит электроэнергетическая компания страны «Эндеса». К концу текущего десятилетия она стала третьей по производству электроэнергии в Испании. Среди крупнейших банков и компаний, помимо «Эндесы», «Телефоника», «Банко Бильбао Бискайя Архентариа», «Банко Сентандер Сен-

тральИспано», «Индитекс», «Абертис» и т.д. действуют в основном на европейском направлении.

Крупнейшая испанская компания по производству оливкового масла «Куэтарра» в настоящее время контролирует пятую часть европейского производства и сбыта оливкового масла после приобретения возможности контроля двух крупнейших профильных компаний. В середине текущего десятилетия она совершила одну из важнейших сделок в Европе, купив контрольный пакет акций ведущей британской компании «02». Ведущая испанская продукция «Пулева С.А.» приобрела контрольный пакет акций профильной компании Франции «Панзани», после чего заняла шестое место в списке крупнейших агропродовольственных компаний в Европе. Крупнейшая испанская компания «Телефоника» контролирует треть европейского рынка средств мобильной связи.

Заметное место в деятельности испанских банков и корпораций занимает соседка по Иберийскому полуострову – Португалия. В ней активно внедряются в рынок испанские банки. Наряду с крупнейшими финансовыми учреждениями, такими как «Банко Сентандер Централь Испано», акти-

5 Ministerio de industria, turismo y comercio. Registro de Inversiones Exteriores. Régimen de acceso: <http://www.detairex.comercio.es>

визируют деятельность менее крупные, например «БанкоСабадель», который вошёл в финансовую группу, контролирующую 1/4 финансового сектора Португалии. Помимо банковского сектора сотрудничество двух стран разворачивается в сфере создания совместных предприятий. Испанская фирма «СОС», специализирующаяся на производстве риса, вошла в крупнейший португальский холдинг «СИПА», который перед собой ставил задачу внедрения на профильный рынок Латинской Америки. Смешанный капитал в настоящее время образуется в самых различных секторах португальской экономики, прежде всего в лёгкой, пищевой, деревообрабатывающей промышленности, стройматериалов и других. В общей сложности насчитывается на территории страны более трёх тысяч корпораций с участием Испании. Таким образом, Испания занимает пятую строчку в списке крупнейших экспортёров капитала в экономику соседней страны. Треть таких отраслей, как текстильная, швейная промышленности, металлургия и строительство находятся под контролем испанских предприятий.

Наряду с такими сферами как телекоммуникация (особенно совместная деятельность Испании,

Португалии, Бразилии) на передний план взаимных интересов выходит энергетический сектор. Так, создан совместный испано-португальский пул «МИБЕЛ» (2006 г.). В принципе в настоящее время мир является свидетелем единого иберийского экономического пространства, чему способствует специфическое положение этих двух стран в Европейском Союзе.

Важнейшим направлением внешнеэкономической деятельности испанских корпораций продолжает быть Латинская Америка. В условиях всевозрастающей роли связующего моста между Европой и Латинской Америкой значение Испании в мировом хозяйстве в настоящее время усиливается. В текущем десятилетии 90% всех испанских инвестиций в регионе приходится на 12 крупнейших испанских корпораций. Сфера приложения испанских интересов в регионе весьма разнообразна. В то же время все они объединяются на основе главной характеристики – это те сферы, которые являются конкурентоспособными и куда направляются капиталовложения мелкого и среднего испанского предпринимательства. Латинская Америка является естественным растущим рынком для всё более растущего испанского экономического потенциа-

ла. Главным импульсом является всё более растущая доля стран Латинской Америки во внешнеэкономической деятельности Испании. Именно в Латинской Америке сталкиваются внешнеэкономические интересы США и Испании. Несмотря на всё более расширяющееся влияние Испании в регионе, она пытается, где возможно опередить своего главного конкурента – США. Заметно в настоящее время усиление присутствия в регионе ещё одного соперника Испании – Китая.

Обращает на себя внимание роль испанской «Телефоники», чьи совокупные капиталовложения в регионе за последние двадцать лет составили свыше 40 млрд. евро. К концу текущего десятилетия она стала контролировать около 3/4 рынка профильных услуг латиноамериканских стран. В результате сделки по покупке акций американской компании «Белл-Саус» испанская компания получила доступ к широкой сети клиентов в Перу, Колумбии, Венесуэле, Эквадоре, Гватемале, Уругвае, Никарагуа, Аргентине, Панаме, Чили, численностью более 10,5 млн. человек. В настоящее время испанская корпорация имеет более 40 млн. клиентов средств мобильной связи и стала четвёртой силой в списке мировых лидеров на профильном рынке.

В настоящее время география сотрудничества расширяется и охватывает практически все страны региона. Всё заметнее, как объект приложения, становится Куба. К концу текущей декады по объёму инвестиций Куба вырвалась вперёд, уступив место лишь Бразилии и Мексике. Испанский бизнес разместился в большинстве отраслей на Острове. Это, прежде всего, строительство, туризм, агропромышленный комплекс, а также связь и коммуникации, энергетика, биотехнология, финансовая сфера. Прочные позиции испанские корпорации занимают в свободных экономических зонах. Объём испанских капиталовложений в них составляет больше трети.

Ибероамерика является естественным плацдармом испанского капитала для продвижения в другие регионы мира, в частности, в Африку и Азию.

Азия всё больше привлекает внимание испанских инвесторов. К началу нового тысячелетия на передний план выходит Китай. Во второй половине текущего десятилетия объём накопленных инвестиций в этой стране превысил 1 млрд. евро<sup>6</sup>. Здесь

---

6 Registro de inversiones Exteriores.  
Régimen de acceso: [http://datainvex.comercio.es/principal\\_invex.aspx](http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx)

действуют более двух сотен корпораций и банков. Так, например, в агропромышленном комплексе «Мондрагон», «Панрико», «РиберадельДуэро», в текстильном секторе «Доги». Следует отметить, что Китай – пример того, что в Азии в отличие от других регионов присутствует мелкий и средний испанский бизнес.

Наряду с Китаем крупным объектом испанских инвестиций продолжает быть Япония. Аккумулированные испанские инвестиции составляют 650 млн. евро (около 1% испанских капиталовложений за рубежом). Сфера испанских интересов – высокотехнологические отрасли, в основном энергетика, информационная отрасль.

Наряду с Китаем и Японией крупнейшим приложением испанского капитала является Индия. В настоящее время там зарегистрировано более четырёх сотен испанских корпораций. В сферу интересов испанского бизнеса входят самые различные сектора индийской экономики. Перечислим наиболее значительные из них – автомобильная, лёгкая промышленности, производство строительных материалов, банки, энергетика, агропромышленный комплекс. На сегодня Испания здесь входит в первую десятку инвесторов.

Большой интерес испанские корпорации проявляют к Соединённым Штатам Америки. Достаточно привести пример. К середине первого десятилетия этого столетия (только за 2 года) совокупный объём испанских инвестиций вырос в два раза и достиг 4 млрд. евро. По оценкам экспертов, рынок США весьма перспективен ещё и потому, что к середине текущего столетия каждый четвёртый житель страны будет говорить на испанском языке и иметь «латинские» корни. Испанская «Телефоника» и здесь активно внедряется в американский рынок. По оценкам наблюдателей, она контролирует до 40 млн. испаноязычных покупателей информационных технологий. Наиболее привлекательными для испанских компаний являются телекоммуникации, страховое дело, банки, строительство, агропромышленный комплекс, энергетика и лёгкая промышленность. Испанские корпорации начинают внедряться в высокотехнологические сектора американской технологии – самолётостроение и т.д. Следует отметить, что на американский рынок устремились также мелкие и средние компании. В настоящее время они составляют 10% от числа аналогичных американских фирм.

Ещё одним важным направлением деятельности испанских корпораций продолжает оставаться африканский континент. Сферой наибольшего внимания для них остаётся Северная Африка, так, например, на территории Марокко действуют не менее пяти сотен испанских корпораций. Совокупный объём инвестиций в североафриканском регионе составляет 3 млрд. евро. Амбициозным проектом является газопровод Испания – Алжир, который должны проложить по дну Средиземного моря. Этот проект должен быть завершён к 2011 году. Испанская фирма «Репсоль» выиграла концессию в конкурсе с участием крупнейших мировых фирм, оставив за собой право контролировать разведку, добычу и освоение месторождения газа в Алжире, размер территории которого составляет 40 тыс. км. Газ предполагается направлять не только в Испанию, но и в другие страны ЕС. Испанская фирма продолжает разработку новых принципиальных проектов в экваториальной Гвинее, Сьерра-Леоне и других африканских странах.

*Испанский капитал в Восточной Европе и СНГ.* В настоящее время Испания пытается наладить действенные торгово-экономические отно-

шения с новыми странами-членами ЕС после расширения организации и СНГ. У Испании сложились особые отношения с Россией, которые характеризуются политическим диалогом и слабым развитием торгово-экономических связей. Из числа новых государств-членов ЕС выделяется Польша. Объём испанских инвестиций в этой стране на середину текущего десятилетия превышал 1,6 млрд. евро<sup>7</sup>. Следует отметить, что это самый высокий показатель по этой группе стран. Совершенно особые отношения сложились с этой страной и в политической сфере: неоднократно обе страны выступали с единых позиций по ряду важнейших проблем Евросоюза. Надо подчеркнуть, что Испания становится естественным конкурентом для большинства стран Центральной и Восточной Европы, вступивших в ЕС.

Подтвердились опасения Испании относительно переключения внимания Брюсселя в плане приоритетов при получении субсидий структурных фондов. Испания, по всей видимости, потеряет первое место в списке ведущих бенефициаров названных фондов. По этому показателю на первые пози-

7 III Cumbre Hispano-Polaca. Régimen de acceso: <http://www.lamoncloa.es>

ции выходят бывшие страны соцлагеря. Скорее всего, в случае с Польшей, к началу второго десятилетия нынешнего века эта страна получит около 60 млрд. евро по названной позиции, опередив тем самым Испанию. Такие банки, как «Банко Сентадер Сентраль Испано» и «Банко Бильбао Бискайя Архентариа», направляют кредиты в ряд высокотехнологичных отраслей бывших соцстран Восточной Европы, в частности Польши.

На постсоветском пространстве (кроме России) испанские капиталовложения выглядят весьма скромно. Пожалуй, наиболее заметную роль среди испанских корпораций играет испанская «Репсоль». Ею направлены инвестиции в разработку крупного месторождения нефти «Байаганинск» в Казахстане. Доля участия испанской компании 60%. Та же корпорация приступила к разработке нефтяного месторождения в Азербайджане («Курдаши») – здесь участие испанцев оценивается в 5%<sup>8</sup>.

Несмотря на финансово-экономический кризис испанская банковская система проявила стойкость

к выживанию и адаптации к новым условиям. В течение последних трёх десятилетий финансовая система страны выработала известную гибкость и способность регенерации. Такие банки, как «Банко Бильбао Бискайя Испано» и «Банко Сентадер Сентраль Архентариа», заметно повысили свою деловую активность как в самой стране, так и за её пределами. Эти два крупнейших банка взяли на вооружение новые формы банковских технологий, расширили географию своих интересов, в частности заметно активизировалась деятельность банков в Латинской Америке. В планах крупнейших испанских банков – консолидация на новых направлениях – Центральная и Восточная Европа и СНГ.

## **Внешнеэкономические связи Испании**

Основополагающими документами, составляющими нормативно-правовую базу внешнеторговой политики Испании, являются:

- национальные нормативные акты Испании;
- Соглашение с Всемирной торговой организацией;
- Договор о создании Европейского Союза.

8 EE El nuevo Gobierno de Euskadi, 2009. Régimen de acceso: [http://www.lehendakaritza.ejgv.euskadi.net/r48-454/es/contenidos/informacion/06\\_revista\\_euskaletxeak/es\\_ee/adjuntos/87\\_c.pdf](http://www.lehendakaritza.ejgv.euskadi.net/r48-454/es/contenidos/informacion/06_revista_euskaletxeak/es_ee/adjuntos/87_c.pdf)

На национальном уровне основная координационная деятельность по формированию внешнеторговой политики Испании поручена МИД страны. При этом большую роль играет межведомственное сотрудничество, особенно взаимодействие МИДа, Министерства торговли и промышленности и Главного таможенного управления Испании. Другим важным органом в этой сфере является национальный Комитет при Комиссии министров по вопросам ЕС. Комитет сформирован по двухуровневой системе:

- первый уровень – органы государственной власти (узкий состав);
- второй уровень – группы, представляющие различные заинтересованные стороны: промышленность, сферу услуг, банковскую сферу и др. (широкий состав).

В основе деятельности Комитета лежат тесное взаимодействие с деловыми кругами страны, обмен информацией и консультации.

К основным нормативным актам Испании, регулирующим внешнюю торговлю, относятся:

- Закон об обеспечении внешней торговли и экономического роста страны;
- Закон о безопасности;
- Закон о торговле;

– Закон об ответственности за товар;

– Закон о сокращении ограничения конкуренции;

– Закон НДС от 31.02.1991 г. и др.

Соглашение с ВТО обеспечивает нормативно-правовое регулирование международной торговли, в частности в отношении применения льготных пошлин и обеспечения доступа к рынкам, определяет понятие режима наибольшего благоприятствования и механизм разрешения торговых споров.

Договор о создании Европейского Союза предусматривает для Испании, как и для других стран-членов, свободное перемещение капиталов, товаров, услуг и рабочей силы. Он определяет вопросы исключительной компетенции Евросоюза в осуществлении торговой политики (вопросы торговли товарами) и вопросы смешанной компетенции ЕС и страны-члена (вопросы торговли услугами, инвестиционной деятельности и др.):

1. В том случае, когда возникает необходимость в проведении переговоров для заключения соглашений с третьими странами, Комиссия вырабатывает рекомендации Совету, который поручает ей начать необходимые переговоры. Комиссия ведёт эти перегово-



ры, консультируясь со специальным Комитетом, назначенным Советом для оказания помощи Комиссии в выполнении этой задачи и в рамках директив, которые Совет может дать ей.

2. Общая торговая политика ЕС основывается на единых принципах, особенно в том, что касается изменения тарифных ставок, заключения тарифных и торговых соглашений, унификации мер по либерализации экспортной политики, а также мер по защите торговли, в частности таких, которые применяются в случаях демпинга или субсидирования.

3. При осуществлении полномочий, которые определены для него в данном Договоре, Совет принимает решения квалифицированным большинством.

4. Комиссия представляет Совету предложения по поводу осуществления общей торговой политики.

В своей торговой политике ЕС применяет следующие инструменты:

1. Традиционные инструменты:  
– нетарифные ограничения (антидемпинговые меры, специальные и компенсационные пошлины и квоты на товары, поставляемые сверх определённого объёма, различные технические барьеры, например, сертификаты соответствия националь-

ным и общеевропейским стандартам качества);

– тарифные ограничения (таможенные пошлины);

– преференциальный режим (GSP – Общая система преференций).

2. Механизмы свободной торговли, цель которых – максимальное расширение географического охвата торговли:

– систему Ломейских конвенций;

– различные соглашения о свободной торговле;

– инструменты ВТО, в том числе режим наибольшего благоприятствования.

3. Барьеры в торговле. В случае возникновения барьеров в торговле с «третьими странами» конкретные случаи регистрируются в торговом регистре ЕС, и против них применяются меры на уровне Комиссии ЕС, специальных комитетов (например, СПС) или стороны решают споры на основе механизма ВТО.

На уровне Евросоюза страны-члены участвуют в формировании торговой политики следующим образом. В сфере торговли, вопросы которой относятся к исключительной компетенции Евросоюза, наиболее значительными полномочиями располагает Комиссия ЕС: ей принадле-

жит право инициативы, она проводит переговоры с «третьими странами» и представляет ЕС в международных организациях. В вопросах смешанной компетенции полномочия Комиссии ЕС ограничены. Государства-члены ЕС руководят работой Комиссии с помощью рабочих групп Совета ЕС или самого Совета. В свою очередь, Комиссия поддерживает прямые связи с предприятиями стран-членов. Европарламент выполняет функции контроля, даёт заключения. Испания всецело следует принципу приоритетности международного договора по отношению к нормам национального законодательного регулирования.

В соответствии с валютным законодательством страны движение капиталов между Испанией и другими странами продолжительное время осуществлялось на основании системы разрешений. Отмена валютного регулирования проходила в Испании поэтапно с тем, чтобы дать возможность отечественному денежному рынку приспособиться к условиям международной конкуренции. С начала 1989 г. была отменена система разрешений на движение капиталов, за исключением случаев взятия иностранных кредитов частными лицами. Однако с 1 ноября 1993 г. были отме-

нены и эти ограничения, и, таким образом, валютный контроль был полностью отменён.

В Испании не существует государственной монополии на экспорт или импорт каких-либо товаров, а также нет государственной или какой-либо иной организации, регистрирующей фирмы-экспортёры или выдающей лицензии на право осуществления внешнеэкономической деятельности. Все юридические лица, независимо от рода деятельности (отечественные и иностранные), действующие на территории Испании, обязаны зарегистрироваться в Управлении патентов и регистрации Министерства торговли и промышленности.

*Тарифное регулирование ВЭД.* Номенклатура таможенного тарифа Испании со 2 февраля 1987 г. по 31 марта 1996 г. основывалась на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров. С 1996 г. Испания начала применять таможенный тариф ЕС, согласно которому размер пошлины определяется в процентах от таможенной стоимости товара, а в некоторых случаях – в виде фиксированной суммы исходя из количества товара или комбинации вышеуказанных способов. Размеры пошлин соответствуют требованиям ВТО. Известно, что

их средневзвешенный уровень не превышает 8-9%, исключением являются текстиль и некоторые другие товары.

При ввозе товара помимо таможенной пошлины и других таможенных сборов взимается НДС в размере 20% от цены таможенной стоимости товара. Также взимается уравнительный налог, размер которого соответствует среднему размеру косвенных налогов на товары отечественного производства. Размер уравнительного налога колеблется в пределах (2-5%) и в среднем составляет 3% таможенной стоимости товара. Например: для автомобилей он составляет 0,9% закупочной стоимости.

Взимание акцизов в Испании связано с исторически сложившейся монополией государства на некоторые товары и с проведением определённой торговой политики в отношении ряда товаров.

Размеры акцизных сборов предусмотрены в законах об акцизе. С ввозимых в Испанию легковых автомобилей взимается налог не менее 40% облагаемой налогом стоимости, с мотоциклов – 50-70%, в зависимости от рабочего объёма цилиндров. Так, в результате взимания акциза стоимость импортируемых легковых автомашин повышается в среднем на 100%.

*Нетарифные методы регулирования ВЭД.* Испания, являясь членом ВТО и полноправным членом Евросоюза, строит свои экономические отношения на принципах свободной торговли. Однако, существуют некоторые ограничения ввоза товаров в Испанию, обусловленные санитарными, экологическими и социальными причинами, требованиями безопасности. К ним относятся некоторые виды пищевых продуктов и товаров широкого потребления, корм для скота, удобрения, спиртные напитки, радиоактивные вещества, яды, наркотики, взрывчатые вещества, оружие и снаряды, порнографические печатные издания, некоторые сосуды, работающие под давлением, и др. Ввоз этих товаров допускается только с разрешения соответствующего министерства или ведомства.

Испания как член ЕС строго придерживается практики и директив Евросоюза в отношении торговли с «третьими странами», в том числе и с Россией, и последовательно проводит линию на развитие отношений с Россией посредством и в рамках ЕС, в том числе на основе положений вступившего в силу 30 ноября 1989 г. Соглашения о партнёрстве и сотрудничестве между Россией и ЕС (СПС) и

Общей стратегии ЕС по отношению к России, принятой ЕС (СПС) и Общей стратегии ЕС по отношению к России, принятой на Кельнском саммите ЕС в июне 1999 г.

Присоединившись к ЕС, который является также Таможенным союзом, Испания потеряла свою независимость в таможенной политике и начала применять в полном объёме торгово-политические инструменты ЕС. В первую очередь это касается ставок ввозных пошлин таможенного тарифа ЕС в отношении «третьих стран».

Первые годы членства в ЕС отчётливо показали, что произошло изменение базовой идеологии Испании по отношению к России, выражающееся в последовательно проводимой линии на развитие отношений с РФ в рамках ЕС, а не напрямую.

На практике это означает, что при невысоком средневзвешенном уровне таможенных импортных пошлин (4,5-5%) главными методами регулирования внешнеэкономической деятельности в странах-членах ЕС, в том числе и в Испании, являются нетарифные методы, такие, как антидемпинговые, специальные и компенсационные пошлины и квоты на товары, поставляемые сверх определённого

объёма, а также различные технические барьеры, в том числе многочисленные сертификаты соответствия национальным и общеевропейским стандартам качества.

*Опыт по поддержке отечественных экспортёров.* Помимо финансирования экспорта, основанного на возвратности полученных средств, и страхования, осуществляющегося также на коммерческой основе, большое распространение в Испании получила такая форма государственного стимулирования, как субсидирование экспорта, которое предполагает оказание помощи со стороны государства на безвозмездной основе. К основным мероприятиям по субсидированию экспорта можно отнести:

- освобождение от внесения уравнивающих платежей;
- налоговые льготы, предоставляемые для содействия строительной индустрии и металлопромышленности;
- возврат импортной пошлины (в случае, если импортированные товары используются в производстве экспортных);
- налоговые льготы судовладельцам;
- освобождение от уплаты НДС по экспорту (это положение распро-

страняется и на импорт товаров, используемых в производстве экспортной продукции);

- систему выравнивания цен на сырьё для пищевой промышленности;

- снижение транспортных тарифов;

- дотации отечественным экспортёрам сельскохозяйственной продукции;

- выравнивание фрахтовых ставок;

- региональные транспортные субсидии (предназначены для стимулирования перевозок через порты);

- государственные субсидии, направляемые на развитие экспорта товаров (предназначены в основном для фирм, стремящихся выйти на новые рынки);

- субсидирование участия в выставках (Министерство торговли и промышленности);

- содействие маркетингу и сбыту экспортных товаров (Министерство торговли и промышленности);

- субсидирование проведения экспортных компаний (Министерство торговли и промышленности);

- сбор и распространение информации (региональные торговые палаты);

- обучение персонала для осуществления экспорта (Фонд экспортного обучения).

Возможны и некоторые другие формы субсидирования. Заявление на получение дотации могут подавать все зарегистрированные в Испании фирмы и объединения экспортных фирм. Помимо экспорта товаров дотации могут выплачиваться для экспорта технологий, лицензий, ноу-хау и услуг, при этом они могут покрывать не более 40% от общих расходов в течение двух лет.

## **Торгово-экономические связи Испании с Россией**

Двусторонние торгово-экономические связи Испании с Россией за последние пять лет значительно выросли. Начинались они с весьма скромных показателей, в настоящее время возрос объём торгово-экономических связей в совокупных показателях внешней торговли Испании. Между тем показатели торгово-экономических связей с Россией ниже чем с главными торгово-экономическими партнёрами Испании. За период 2003–2006 гг. объём торговли Испании с Россией вырос (импорт+экспорт) на 23,412 млн. евро. За этот период объём торговли Испа-

**Таблица 1. Внешняя торговля: классификация экономического сектора за 2012 г.**

	Экспорт			Импорт			Баланс	
	млн. евро	% от общего числа	% 12/11	млн. евро	% от общего числа	% 12/11	млн. евро	% от общего числа
<b>Продукты питания</b>	<b>24431,2</b>	<b>14,0</b>	<b>8,5</b>	<b>23890,1</b>	<b>9,1</b>	<b>7,6</b>	<b>541,1</b>	<b>77,0</b>
Фрукты и овощи	9459,9	5,4	3,3	3012,0	1,1	1,5	6447,9	4,1
Рыба	2163,7	1,2	-2,3	4409,7	1,7	-6,5	-2246,1	-10,2
Напитки	2417,1	1,4	7,7	1562,9	0,6	3,1	854,3	17,3
Мясо	3010,9	1,7	20,8	1467,2	0,6	-12,3	1543,7	88,4
Другие продукты питания	7379,6	4,2	15,3	13483,3	5,1	18,6	-6058,7	22,8
<b>Продукты энергетики</b>	<b>11285,1</b>	<b>6,4</b>	<b>49,0</b>	<b>52936,4</b>	<b>20,2</b>	<b>42,7</b>	<b>-41651,3</b>	<b>41,0</b>
Нефть и нефтепродукты	10017,6	5,7	44,6	40511,3	15,5	41,3	-30493,7	40,3
Газ	158,8	0,1	14,9	10016,4	3,8	47,9	-9857,6	48,5
Уголь и электричество	1108,8	0,6	118,7	2408,7	0,9	45,1	-1299,9	12,7
<b>Сырьё</b>	<b>3406,8</b>	<b>1,9</b>	<b>0,3</b>	<b>9385,1</b>	<b>3,6</b>	<b>0,0</b>	<b>-5978,3</b>	<b>-0,2</b>
Животные и растения	1835,5	1,1	6,0	2926,7	1,1	-7,2	-1088,2	-23,3
Минералы	1568,3	0,9	-5,6	6458,4	2,5	3,6	-4890,1	7,0
<b>Нехимические полуфабрикаты</b>	<b>23047,7</b>	<b>13,2</b>	<b>3,9</b>	<b>22256,1</b>	<b>8,5</b>	<b>-10,8</b>	<b>791,7</b>	<b>-128,4</b>
Цветные металлы	3483,4	2,0	-0,5	4095,9	1,6	-17,0	-612,5	-57,3
Железо и сталь	9009,0	5,1	12,5	9841,1	3,8	-7,1	-832,2	-67,8
Бумага	2870,1	1,6	1,7	3367,5	1,3	-7,9	-497,4	-40,6
Керамика и смежные продукты	2754,3	1,6	-2,7	710,8	0,3	-9,3	2043,5	-0,2
Другие полуфабрикаты	4930,9	2,8	-1,8	4240,7	1,6	-15,2	690,2	3114,7
<b>Химические продукты</b>	<b>23515,9</b>	<b>13,4</b>	<b>8,1</b>	<b>32509,1</b>	<b>12,4</b>	<b>7,8</b>	<b>-8993,2</b>	<b>7,1</b>
Продукты органической химии	2919,3	1,7	-9,5	6523,3	2,5	4,9	-3604,0	20,4
Продукты неорганической химии	828,7	0,5	35,2	1639,9	0,6	30,2	-811,2	25,5
Медикаменты	6787,7	3,9	23,7	8887,6	3,4	18,1	-2099,9	3,0
Пластик	6560,1	3,7	0,4	7664,8	2,9	-5,0	-1104,8	-28,2
Удобрения	482,4	0,3	71,7	715,7	0,3	42,4	-233,4	5,4
Красящие материалы	1619,6	0,9	2,3	1214,4	0,5	-6,6	405,2	42,6
Основные масла и парфюмерия	2467,5	1,4	3,9	2370,2	0,9	3,8	97,3	5,6
Другие химические товары	1850,6	1,1	11,7	3493,2	1,3	17,0	-16421,5	23,5
<b>Промышленное машиностроение</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Особое машиностроение	3467,3	2,0	10,2	5273,5	2,0	-15,6	-1806,2	-41,7
Общее машиностроение	6398,7	3,7	3,3	9584,6	3,7	-8,7	-3185,9	-25,9
Оборудование контор и телекоммуникаций	2155,6	1,2	6,0	17472,7	6,7	17,1	-15317,1	18,8

Таблица 1. (Продолжение)

	Экспорт			Импорт			Баланс	
	млн. евро	% от общего числа	% 12/11	млн. евро	% от общего числа	% 12/11	млн. евро	% от общего числа
Машины обработки данных и офисное оборудование	713,6	0,4	-2,8	4970,3	1,9	-6,7	-4256,7	-7,3
Оборудование телекоммуникаций	1441,9	0,8	10,9	12502,4	4,8	30,3	-11060,4	33,3
Транспорт	8938,9	5,1	-15,9	6438,0	2,5	-32,1	2500,9	118,4
Железная дорога	554,6	0,3	21,1	502,3	0,2	41,4	52,3	-49,1
Дороги	5665,4	3,2	-2,4	3432,1	1,3	-23,3	2233,4	68,6
Корабли	611,5	0,3	-74,1	543,2	0,2	-77,9	68,4	-168,2
Самолёты	2107,4	1,2	5,1	1960,5	0,7	-10,4	146,9	-180,7
Другое оборудование	14524,7	8,3	3,9	19145,8	7,3	0,1	-621,0	-10,4
Моторы	1114,2	0,6	-7,5	1168,0	0,4	-11,1	-53,8	-50,7
Электроаппараты	7300,2	4,2	6,2	9286,1	3,5	3,5	1985,9	-5,5
Точные аппараты	1164,7	0,7	-10,4	3030,0	1,2	-1,0	1865,3	6,0
Всё другое оборудование	4945,7	2,8	7,5	5661,7	2,2	-21,2	-716,0	-39,6
<b>Автомобильный сектор</b>	<b>30827,7</b>	<b>17,6</b>	<b>-0,3</b>	<b>31243,2</b>	<b>11,9</b>	<b>-18,0</b>	<b>-415,5</b>	<b>-94,2</b>
Автомобили и мотоциклы	20393,1	11,7	1,5	15276,7	5,8	-26,7	5116,5	-796,0
Автомобильные запчасти	10434,6	6,0	-3,6	15966,6	6,1	-7,6	-5532,0	-14,3
<b>Товары длительного пользования</b>	<b>4784,6</b>	<b>2,7</b>	<b>-8,1</b>	<b>7182,0</b>	<b>2,7</b>	<b>-12,2</b>	<b>-2397,4</b>	<b>-19,3</b>
Электрооборудование	862,0	0,5	-18,1	1610,1	0,6	-13,5	-748,2	-7,5
Бытовая электроника	2009,1	1,1	-2,9	2432,7	0,9	-10,4	-423,6	-34,4
Мебель	1460,7	0,8	-7,1	2505,1	1,0	-11,5	-1044,4	-17,0
Другие товары длительного пользования	452,8	0,3	-11,6	634,1	0,2	-17,8	-181,3	-29,9
<b>Потребительские товары</b>	<b>14368,7</b>	<b>8,2</b>	<b>-0,9</b>	<b>23791,2</b>	<b>9,1</b>	<b>-3,3</b>	<b>-9422,5</b>	<b>-6,8</b>
Текстиль	7619,4	4,4	0,5	12738,4	4,9	-2,2	-5119,0	-6,1
Одежда	4704,2	2,7	11,0	9243,4	3,5	1,5	-4539,2	-6,8
Обувь	1803,5	1,0	-6,7	1816,0	0,7	4,8	-12,5	-106,3
Игрушки	672,8	0,4	-1,1	2018,1	0,8	2,8	-1345,3	4,8
Другие потребительские товары	4273,1	2,4	-1,0	7218,8	2,8	-8,4	-2945,8	-17,4
<b>Другие товары</b>	<b>3889,3</b>	<b>2,2</b>	<b>19,3</b>	<b>1071,8</b>	<b>0,4</b>	<b>-24,5</b>	<b>2817,5</b>	<b>53,2</b>
<b>Общее число</b>	<b>175042,1</b>	<b>100,0</b>	<b>4,6</b>	<b>262179,3</b>	<b>100,0</b>	<b>2,3</b>	<b>-87137,2</b>	<b>-2,2</b>

нии с Францией (главный торговый партнёр) вырос на 244,133 млн. евро, а с Германией (второй торговый партнёр) на 204,545 млн. евро. По объёму торговли Испания занимала 17 место как тор-

говый партнёр России (1,5% от общего объёма). В 2006 г. Россия занимала 10 место в шкале торговых партнёров Испании, увеличив своё присутствие на три места вверх по сравнению с 2004 г.

**Таблица 2. Основные статьи экспорта из Испании  
в Российскую Федерацию на 2012 г.**

Место	Отрасль	Сумма. тыс. долл.
1	Промышленные установки, машины и оборудование	586 936
2	Мода	241 764
3	Товары для дома	224 406
4	Фрукты и овощи	221 091
5	Мясные продукты	192 897
6	Химическая промышленность	162 774
7	Механика и строительная промышленность	65 533
8	Сырьё, полуфабрикаты и промежуточные продукты	36 501
9	Досуг	26 025
10	Информационные технологии и телекоммуникации	25 375
11	Вина	24 547
12	Рыба и морепродукты	22 872
13	Масла и жиры	21 966
14	Хлебобулочные изделия	21 510
15	Защита окружающей среды и производство электроэнергии	13 847
16	Другие алкогольные напитки	9 953
17	Безалкогольные напитки	8 399
18	Табак	6 522
19	Товары в сфере культуры	3 649
20	Живые животные и продукты животного происхождения	2 897
21	Молочные продукты	860
22	Живые растения и продукция цветоводства	31

*Источник:* www.spainbusiness.ru

**Таблица 3. Основные статьи импорта в Испанию  
из Российской Федерации на 2012 г.**

Место	Отрасль	Сумма. тыс. долл.
1	Защита окружающей среды и производство электроэнергии	4 784 252
2	Механика и строительная промышленность	230 979
3	Хлебобулочные изделия	124 423
4	Химическая промышленность	103 361
5	Сырьё, полуфабрикаты и промежуточные продукты	81 009
6	Фрукты и овощи	51 137
7	Масла и жиры	27 078
8	Мода	8 755
9	Рыба и морепродукты	5 381
10	Промышленные установки, машины и оборудование	4 906
11	Товары для дома	3 391
12	Информационные технологии и телекоммуникации	462
13	Товары в сфере культуры	339
14	Другие алкогольные напитки	317
15	Досуг	192
16	Живые животные и продукты животного происхождения	41
17	Табак	37
18	Вина	25
19	Безалкогольные напитки	19

*Источник:* www.spainbusiness.ru



**Таблица 4. Торговый баланс Испании и Российской Федерации  
за 2011–2012 гг. тыс. долл.**

	Экспорт 2011	Импорт 2011	Сальдо 2011	Соотношение экспорта к импорту 2011, %	Экспорт 2012	Импорт 2012	Сальдо 2012	Соотношение экспорта к импорту 2012, %
январь	153 484	808 452	-654 968	18,98	210 464	495 215	-284 751	42,5
февраль	196 641	762 535	-565 894	25,79	239 718	585 975	-346 258	40,91
март	217 055	672 642	-455 586	32,27	232 895	795 862	-562 968	29,26
апрель	177 911	717 005	-539 095	24,81	224 027	714 445	-490 417	31,36
май	204 610	967 399	-762 788	21,15	238 917	819 950	-581 033	29,14
июнь	211 724	832 050	-620 326	25,45	246 068	558 453	-312 385	44,06
июль	246 606	599 644	-353 038	41,13	278 424	467 044	-188 620	59,61
август	215 170	811 087	-595 916	26,53	249 840	995 160	-745 319	25,11
сентябрь	241 689	667 091	-425 402	36,23	0	0	0	0
октябрь	234 283	577 052	-342 769	40,6	0	0	0	0
ноябрь	237 295	670 065	-432 770	35/41	0	0	0	0
декабрь	189 633	377 656	-188 023	50,21	0	0	0	0
Всего	2 526 101	8 462 677	-5 936 576	29,85	1 920 353	5 432 104	-3 511 751	35,35

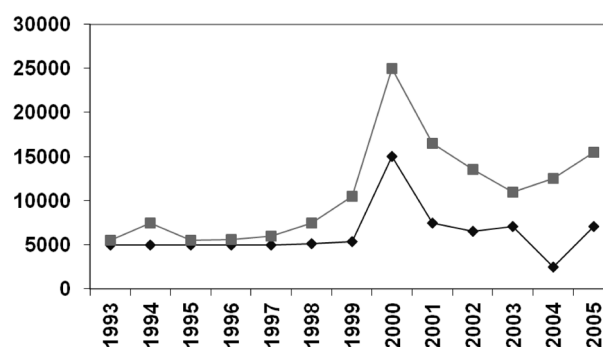
Источник: www.spainbusiness.ru

Наблюдается тенденция динамичного развития двусторонней торговли – она по объёму увеличилась в 2 раза за период 2003–2006 гг. Эту цифру составили с 1,1% от общего объёма внешней торговли Испании в 2003 г. до 2,2% в 2006 г. Рост торговли Испании с Россией происходит быстрее, чем внешняя торговля Испании в целом. Эти цифры в 2006 г. составили рост торговли с Россией на 8%, общий объём – 10,7%. За пределами ЕС Россия – это страна, с которой у Испании торгово-экономические связи характеризуются наибольшим динамизмом<sup>9</sup>.

В 2006 г. объём-брутто прямых иностранных инвестиций достиг

<sup>9</sup> Данные получены в посольстве Испании в Москве.

13 245 млн. евро, из которых 9 524 млн. евро пришлось на инвестиции в производственную сферу. В сфере портфельных инвестиций рост составил 3 721 млн. евро.



**Рисунок 1. Состояние испанского внешнеэкономического сектора**

## Заключение

Таким образом, нами выявлены основные факторы, определяющие

внешнеэкономическую политику Испании, механизмы регулирования которой далеко не в полном объёме подконтрольны правительству страны. В их основе лежит общая торговая политика ЕС, определённая едиными принципами в том, что касается изменения тарифных ставок, заключения тарифных и торговых соглашений, унификации мер по либерализации экспортной политики, а также мер по защите торговли, которые

применяются в случае демпинга или субсидирования. Проведённый анализ помог определить особенности их влияния на испано-российское экономическое сотрудничество.

Внешняя торговля Испании, несмотря на начало кризиса в 2008 г., не претерпела значительных структурных изменений и в целом сохранила традиционную номенклатуру товаров по импорту и экспорту.

### Библиография

1. Communications Departament. Madrid. – 2008. – № 7. – P. 18-19.
2. EE El nuevo Gobierno de Euskadi, 2009. Régimen de acceso: [http://www.lehendakaritza.ejgv.euskadi.net/r48-454/es/contenidos/informacion/06\\_revista\\_euskaletxeak/es\\_ee/adjuntos/87\\_c.pdf](http://www.lehendakaritza.ejgv.euskadi.net/r48-454/es/contenidos/informacion/06_revista_euskaletxeak/es_ee/adjuntos/87_c.pdf)
3. Ibell P. Las relaciones economicas entre Espana y Estados Unidos // ARIN. – 2004. – № 197.
4. ICEX 2003. Available at: [http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394\\_5518974\\_5536731\\_0\\_0\\_-1,00.html](http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_5518974_5536731_0_0_-1,00.html)
5. III Cumbre Hispano-Polaca. Régimen de acceso: <http://www.lamoncloa.es>
6. International Financial Statistics UN / IMF. – July 2004. – P. 484.
7. Ministerio de industria, turismo y comercio. Registro de Inversiones Exteriores. Régimen de acceso: <http://www.detairex.comercio.es>
8. Registro de inversiones Exteriores. Régimen de acceso: [http://datainvex.comercio.es/principal\\_invex.aspx](http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx)
9. World Development Indicators Database. UN / World Development Bank, August 2003. Available at: <http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators>

## Foreign economic activity of Spain. Place of Spain in the European and global economies

**Landabaso Andreas Indales'evich**

PhD (Economics), professor,  
Plekhanov Russian University of Economics,  
P.O. Box 117997, Stremyannyi LA, No. 36, Moscow, Russian Federation;  
e-mail: landabaso@mail.ru

### Abstract

The globalization of international relations and global economic cooperation is a natural process, that involves strengthening the relationship and interaction of the main directions and components of the development of the world community. Rapid growth in the volume and diversity of the world economic intercourse, accompanied by increasing economic interdependence of the countries worldwide – appears the essence of the process, which is usually called globalization of the world economy. The process of globalization of world economic relations does not preclude the expansion and intensification of economic activity at regional level, including active involvement in large-scale international mutual exchange of administrative units of individual countries.

The economy of Spain over the past decade has experienced major changes: it has transformed from the second tier country to the country with high standards of living and social protection, as well as advanced technology. The process of globalization in recent years has had an extremely positive impact upon the Spanish economy. The country's economy at the moment is export-oriented, high-tech, internationalized and competitive.

### Keywords

Spain, agricultural sector, minifundia, foreign economic activity, subsidies.

### References

1. *Communications Departament. Madrid*, 2008, No. 7, pp. 18-19.

2. "EE El nuevo Gobierno de Euskadi, 2009", régimen de acceso: [http://www.lehendakaritza.ejgv.euskadi.net/r48-454/es/contenidos/informacion/06\\_revista\\_euskaletxeak/es\\_ee/adjuntos/87\\_c.pdf](http://www.lehendakaritza.ejgv.euskadi.net/r48-454/es/contenidos/informacion/06_revista_euskaletxeak/es_ee/adjuntos/87_c.pdf)
3. Ibell, P. (2004), "Las relaciones económicas entre España y Estados Unidos", *ARIN*, No. 197.
4. "ICEX 2003", available at: [http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394\\_5518974\\_5536731\\_0\\_0\\_-1,00.html](http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_5518974_5536731_0_0_-1,00.html)
5. "III Cumbre Hispano-Polaca", régimen de acceso: <http://www.lamoncloa.es>
6. *International Financial Statistics UN / IMF*, July 2004, p. 484.
7. "Ministerio de industria, turismo y comercio. Registro de Inversiones Exteriores", régimen de acceso: <http://www.detairex.comercio.es>
8. "Registro de inversiones Exteriores", régimen de acceso: [http://datainvex.comercio.es/principal\\_invex.aspx](http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx)
9. "World Development Indicators Database. UN / World Development Bank, August 2003", available at: <http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators>