

DOI: 10.23932/2542-0240-2021-14-3-11

# Кризис двустороннего экономического взаимодействия России и Испании

**Кирилл Андреевич НИКУЛИН**

младший научный сотрудник, Центр европейских исследований  
Национальный исследовательский институт мировой экономики  
и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН, 117997, Профсоюзная  
ул., д. 23, Москва, Российская Федерация  
E-mail: nikulin@imemo.ru  
ORCID: 0000-0001-6314-0447

**ЦИТИРОВАНИЕ:** Никулин К.А. (2021). Кризис двустороннего экономического взаимодействия России и Испании // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 14. № 3. С. 189–208.  
DOI: 10.23932/2542-0240-2021-14-3-11

Статья поступила в редакцию 12.02.2021.

**АННОТАЦИЯ.** В статье рассматривается динамика и особенности торгово-экономического партнерства Испании и России с 2014 г. по настоящее время с учетом последних вызовов. Некогда многообещающая траектория развития двусторонней торговли и взаимных инвестиций подверглась значительным испытаниям: помимо санкционного давления стран коллективного Запада ситуация усложняется глобальными кризисными явлениями в мировой экономике, изменением конъюнктуры на мировых рынках товаров и услуг, пандемией COVID-19. В этих условиях изучение показателей российско-испанского торгово-экономического взаимодействия представляет интерес как с точки зрения формирования прогноза развития двусторонних экономических отношений, так и выделения тех отраслей, в сторону которых постепенно смещается акцент в торговле и инвестициях. Возникает вопрос: возможно ли возвращение к показателям двусторонней торговли и инвестиций, присущим российско-испанским

экономическим отношениям до введения санкций? Данные по стоимостному объему товарооборота, представленные российской и испанской национальными статистиками, расходятся незначительно по показателям общего товарооборота, однако имеют серьезные различия на уровне торгового баланса. На основе представленных статистических баз данных автором статьи приведены возможные причины таких расхождений и рассмотрена общая динамика состояния внешней торговли между Россией и Испанией. Помимо констатации негативных тенденций, сложившихся во внешней торговле, указывается на проблемы в инвестиционном сотрудничестве, которое еще недавно считалось одним из «оплотов» двустороннего взаимодействия в условиях санкционного давления.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** Россия, Испания, внешняя торговля, инвестиционное сотрудничество, дипломатические связи, кризис двустороннего взаимодействия, санкции, COVID-19.

## Общая характеристика современного этапа российско-испанских отношений

Современные торгово-экономические отношения России и Испании скромны и не отвечают имеющемуся у стран потенциалу двустороннего взаимодействия. Гораздо более явно в отношениях ощущается санкционная составляющая и ухудшившаяся политическая конъюнктура, поставившая обе страны по разные стороны геополитических баррикад.

До мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. российско-испанские экономические отношения демонстрировали устойчивое развитие. С 1995 по 2008 г. объем торговли между двумя странами вырос в 7,4 раза и превысил 10 млрд евро. Российский экспорт стабильно превышал импорт, обеспечивая российской стороне положительное внешнеторговое сальдо. Только в 2005–2008 гг. его суммарный размер составил почти 20,5 млрд евро [Яковлев (1), 2020, с. 178]. Взаимные прямые иностранные инвестиции (ПИИ), несмотря на скромные показатели<sup>1</sup> первого десятилетия XXI в., тем не менее демонстрировали устойчивый рост [Sánchez Andres, Shkolyar, Teperman, 2008]. Политико-дипломатические связи традиционно оставались на высоком уровне благодаря многочисленным двусторонним инициативам [Simão, 2011].

Наиболее значимые изменения произошли после введения взаимных санкций, и, хотя Испания не входила в число инициаторов санкционной политики, она как член ЕС была вынуждена поддерживать санкционные меры в отношении России и подверглась российским контрсанкциям, результатом чего стало значительное падение товарооборота между двумя странами. Взаимное введение

санкций нанесло ущерб экономикам обеих стран: двусторонним торгово-экономическим отношениям пришлось приспособливаться к новым, совершенно неожиданным в контрасте с первым десятилетием реалиям [Авилова, 2017]. Даже финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. нанес не столь серьезный урон двустороннему экономическому партнерству в условиях сложившегося крайне тяжелого положения внутри Испании. Помимо негативного политического фона, существенное влияние на торгово-экономические показатели между Испанией и Россией во второй половине 2010-х годов оказала глобальная экономическая конъюнктура, а именно колебания курсов валют и падение цен на нефть.

В 2020 г. неожиданно появился COVID-19, нанесший вкупе с усложнением политических отношений на фоне непрекращающегося обсуждения коллективным Западом введения новых санкций очередной удар по экономическому взаимодействию Мадрида и Москвы, которое из-за отсутствия каких-либо значимых взаимных экономических и политических инициатив и так не способствовало росту торговли и ПИИ. Объем ПИИ между странами упал до нулевых отметок (см. табл. 3 и 4), а постепенно приходящая в себя с 2016 г. торговля товарами и услугами вновь откатилась к показателям 2015 г. (см. табл. 1).

Совокупность представленных обстоятельств привела к возникновению высокого уровня неопределенности в отношениях двух стран на экономическом и политическом уровнях. При этом последний, на наш взгляд, оказывает детерминирующее негативное воздействие на современное состояние и ближайшее будущее двусторонних экономических связей.

1 Всего – около 1,5 млрд евро с доминированием Испании (1,35 млрд евро).

Косвенным, но тем не менее наглядным событием, подтверждающим представленный тезис, явился визит главы дипломатии Евросоюза Жозепа Борреля в Москву 5 февраля 2021 г. на встречу со своим российским коллегой Сергеем Лавровым. Испанский политик из правящей Испанской социалистической рабочей партии, которая заняла лидирующую позицию внутри социал-демократического блока ЕС по результатам выборов в Европарламент в 2019 г. [Никулин, 2019], де-юре являясь «рупором» Евросоюза, де-факто сохраняет обширное влияние на позицию национального правительства и деловых кругов Испании.

По итогам встречи Ж. Боррель на пленарном заседании Европарламента 9 февраля 2021 г. заявил о возможности воспользоваться правом инициировать новые санкции в том числе ввиду «незаинтересованности России в восстановлении отношений с ЕС» [Russia: Speech by High Representative 2021]. По словам Борреля, ЕС стоит на развилке дальнейшего развития отношений с Россией и должен принять решение века – двигаться к сотрудничеству или к поляризации отношений. Предложение испанского политика такого уровня конкретных идей о введении санкций является беспрецедентным событием в двусторонних отношениях Москвы и Мадрида и может серьезно повлиять на восприятие России в испанских деловых кругах, чувствительных к негативной оценке российского политического климата.

### Торгово-экономические отношения России и Испании

С одной стороны, в сложившихся неблагоприятных условиях показатели российско-испанских торгово-эко-

номических отношений с 2014 г. значительно ухудшились и составляют в лучшем случае третью часть от уровня 2011–2013 гг. по отдельным отраслевым направлениям торговли и инвестиций. Экономическая составляющая отношений (см. табл. 1, 3) постепенно приобрела фатальный характер, катализатором чего выступили политические разногласия по целому блоку чувствительных для коллективного Запада вопросов.

С другой стороны, из Мадрида как со стороны бизнес-сообщества, так и из среды научных кругов [Sánchez Andres, 2016] и части политического истеблишмента неоднократно на протяжении усиливающегося санкционного давления доносились отдельные призывы к необходимости восстановить двустороннее взаимодействие, в частности, посредством проведения российско-испанских деловых форумов, отделенных от политических коннотаций и способствующих сохранению потенциала возврата к былым рекордным показателям. Тем не менее основная проблема таких форумов заключалась в недостаточности реальных предпринимаемых усилий в связи с низкой заинтересованностью и медлительностью обеих сторон в продвижении подобных инициатив [Yakovlev, 2011]. Так, постепенно ушло в небытие «Партнерство для модернизации», предложенное сторонами в 2009 г., а на официальном сайте Российско-испанского делового совета Торгово-промышленной палаты РФ (РИДС), организованного в апреле 2016 г. под руководством председателя правления ПАО «Новатэк» Л.В. Михельсона (с испанской стороны – президента «Técnicas Reunidas» Хосе Льядо), первая и последняя новость датируется апрелем 2016 г.<sup>2</sup>

2 РИДС (2021) // <http://rus-esp.tpprf.ru/ru/#zasedaniya>, дата обращения 05.02.2021.

Из сохранившихся форматов взаимодействия деловых кругов двух стран необходимо выделить Межправительственную смешанную Российско-испанскую комиссию по экономическому и промышленному сотрудничеству и несколько отраслевых рабочих групп, однако и здесь встречи проходят нерегулярно<sup>3</sup> и зачастую носят рекомендательный характер, ограничиваясь декларациями о намерениях и меморандумами о взаимопонимании, хотя и посещаются чиновниками высокого уровня.

В соответствии с данными, представленными в табл. 1, в 2019 г. стоимостной объем российско-испанского товарооборота достиг 6,2 млрд долл. При этом испанский экспорт в Россию составил 2,3 млрд долл., а импорт 3,9 млрд долл. – наиболее высокие для санкционного периода с 2015 г. показатели. Сальдо внешней торговли между странами традиционно остается положительным в пользу России – 1,6 млрд долл.

Согласно испанской экономической статистике, в 2019 г. Испания, будучи четвертой экономикой ЕС, стала лишь 13-й страной среди ЕС-28 по объему экспорта товаров в Россию и 9-й – по объему импорта российских товаров при общей доле России среди внешнеторговых партнеров Испании около 1%. Необходимо отметить позитивный тренд в российском экспорте товаров при сохранявшейся на отметке выше 60 долл. цены на нефть. Доля испанского экспорта к импорту в торговле с Россией с 2016 г. составляет 60–80%. Представляется, что с началом закупок российского СПГ в 2019 г. испанский дефицит постепенно станет еще выше.

Российский экспорт в Испанию остается слабодиверсифицированным. Основная доля российского экспорта в 2019 г. по-прежнему приходилась на две товарные группы: энергоносители (78% от общего объема экспорта) и металлы, в частности алюминий (8%). Доля продукции химической промышленности составляла порядка 6% (в основном минеральные удобрения и синтетический каучук), сельскохозяйственных и продовольственных товаров – 4% (комбикорма, пшеница и рожь). Объем поставок машин, оборудования и транспортных средств, хоть и увеличивался в абсолютном выражении, оставался на уровне 0,3% [Яковлев (2), 2020]. В целом ситуация мало изменилась как по абсолютным, так и относительным показателям.

Товары из России поступают в Испанию в основном морским путем: минеральные продукты на танкерах доставляются на нефтеперерабатывающие заводы ведущих испанских нефтегазовых транснациональных корпораций (ТНК) «Repsol» и «Cepsa» (в Картахене, Бильбао, Таррагоне, Кадисе) и английской «BP» (в Кастельоне).

Падение цен на нефть в 2020 г. из-за мировой конъюнктуры значительно снизило стоимость испанского импорта из России (на 23,8%) за период с января по август 2020 г. по сравнению с предыдущим годом.

Испанский экспорт в Россию в 2019 г. традиционно состоял из предметов одежды (17,2%), машин и оборудования (11,2%), автотранспорта (11%), эфирных масел и парфюмерии (4,7%), консервированных овощей и фруктов, соков (4,3%), керамических изделий (3,9%), каучука и его производных (3,8%). Испанский экспорт

3 Стоит отметить, что нерегулярный характер встреч в значительной степени связан с политической нестабильностью и многочисленными выборами в Испании. Последнее пленарное заседание Смешанной комиссии состоялось 29 мая 2017 г. в Москве.

**Таблица 1.** Динамика экспорта, импорта и товарной структуры торговли Испании и России в 2006–2020 гг., млн долл. США**Table 1.** Dynamics of exports, imports and commodity structure of trade between Spain and Russia in 2006–2020, mln US dollars

Год		Всего	Продовольственные товары	Энергоносители	Полуфабрикаты*	Машины и оборудование	Автомобили	Промышленные потребительские товары
2006	Э	1906	463	5	447	406	261	208
	И	9331	123	7678	927	59	2	24
2007	Э	2881	590	3	595	583	643	308
	И	10811	111	9132	981	58	1	28
2008	Э	4195	729	4	751	1013	1039	416
	И	11209	117	9452	916	62	0	26
2010	Э	2636	746	10	595	548	305	297
	И	8020	71	6983	650	17	1	16
2012	Э	3790	1011	5	875	705	616	428
	И	10384	409	9183	464	17	3	22
2014	Э	3447	563	9	1092	851	277	530
	И	8040	168	7050	461	26	6	52
2015	Э	1853	261	3	613	388	113	396
	И	3724	124	2792	585	14	5	35
2016	Э	1771	262	3	563	315	162	390
	И	3452	134	2700	462	16	5	30
2017	Э	2164	298	4	679	400	232	474
	И	3629	114	2900	460	25	4	24
2018	Э	2394	306	3	764	491	225	500
	И	3574	228	2557	582	39	41	36
2019	Э	2294	308	3	707	465	174	522
	И	3895	129	3032	558	30	19	23
2020 (П)	Э	1973	226	2	569	470	165	440
	И	2737	147	2083	382	24	10	21

\* Цветные и черные металлы, химическая продукция.

**Источник:** составлено автором на основе базы данных ПИИ Global Invetx Министерства промышленности, торговли и туризма Испании, 1995–2021 // [https://globalinvetx.comercio.gob.es/#wgSerieinvCountry\\_0-KPI](https://globalinvetx.comercio.gob.es/#wgSerieinvCountry_0-KPI), дата обращения 10.04.2021.**Примечания:** Э – экспорт; И – импорт. 2020 г. – предварительные данные. Используемая классификация товаров является универсализированным инструментом испанской базы данных (на основе номенклатуры CUCI (clasificación uniforme del comercio internacional, с использованием OLAP-кубов) по сравнению со специфическими для ЕС и национальных экономик Союза номенклатурами TARIC, CNAE или российским ТН ВЭД ЕАЭС. Режим доступа – [datacomex.comercio.es](http://datacomex.comercio.es)

более диверсифицирован по сравнению с российским.

Важным направлением испанского экспорта, впрочем как и импорта из России, остается химическая продукция, которой удалось избежать резких падений, подобных наблюдаемому в автомобильной промышленности. Среди полуфабрикатов значительный объем испанского экспорта приходится на пластмассовые изделия (поликарбонаты), медицинские препараты, а также керамическую глазурь. Среди испанских ТНК особую нишу в России занимает испанская группа компаний «Rosa», специализирующаяся на производстве сантехники, керамики и строительных материалов.

На величине испанского экспорта в Россию сказалась девальвация российской валюты с начала 2020 г. По испанским данным, экспорт из страны в период с января по ноябрь 2020 г. снизился на 9,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Сокращение экспорта испанского продовольствия на 60% в связи с ответными санкциями России в отношении агропродовольственных товаров из ЕС и понижением курса рубля привело примерно к 12%-ному падению общего объема экспорта по сравнению с 2014 г. при прочих равных условиях<sup>4</sup>. Но некоторая общая восстановительная тенденция в экспорте испанских товаров в Россию наблюдается с 2016 г., хотя это-

го недостаточно для восстановления имевшихся показателей до введения взаимных санкций.

Согласно данным Федеральной таможенной службы (ФТС) России (см. табл. 2), показатели товарооборота в большинстве случаев не слишком сильно расходятся с внешнеторговой испанской статистикой. Доля Испании во внешнеторговом обороте России составляла 0,9% в 2019 г., что подтверждает несущественность российско-испанской торговли с точки зрения позиции Испании в ЕС.

До 2014 г. данные об импорте Россией испанских товаров и экспорте российской продукции практически не отличаются от данных, представленных испанской статистикой, однако с 2014 г. наблюдается резкое изменение, при котором традиционный торговый дефицит Испании исчез и испанский экспорт стал доминировать.

С одной стороны, с 2014 г. речь идет о завершении «товарного суперцикла»<sup>5</sup> и постепенной девальвации рубля, с другой стороны, и в отношении Испании из-за санкционной политики были введены значительные ограничения на импорт продовольственных товаров, составлявших значительную часть товарооборота.

В качестве возможного объяснения расхождений в статистических данных, помимо разницы в методологических подходах к подсчету<sup>6</sup>, разной класси-

4 В силу своей торговой специализации Испания оказалась в числе стран – членов Европейского союза, наиболее явно пострадавших от российских контрсанкций. С 2015 г. такие товары, как фрукты, овощи, рыба, мясо и молочные продукты, почти полностью перестали импортироваться в Россию. Лишь по нескольким товарным позициям испанского экспорта в секторе продовольствия и напитков удалось избежать драматичных падений и даже нарастить объемы поставок на российский рынок. Среди таких товаров оказались злаки и масла, консервы (в частности, оливки и маслины), а также алкогольные напитки (вина и бренди) – в совокупности на эти продукты приходится более 60% испанского экспорта в Россию.

5 Высокие темпы роста спроса на сырьевые товары в период 2000–2014 гг.

6 В России используется «общая» система учета торговли в соответствии с рекомендациями ООН, в Испании – «специальная». Товары, ввезенные в ЕС и находящиеся в режиме свободного склада, учитываются в статистике только после выпуска в свободное обращение, тогда как российский экспорт ориентируется на момент выпуска товара – в итоге одни и те же товары учитываются в разное время.

**Таблица 2.** Товарооборот России с Испанией (в фактически действовавших ценах, млн долл.)**Table 2.** Trade turnover between Russia and Spain (actual prices, in mln US dollars)

Год	2006	2007	2008	2010	2012	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Экспорт	3343	4325	5061	4049	5721	4579	2683	1951	2211	2361	2558	1674
Импорт	1952	3200	4269	3034	4914	4343	2824	2451	3128	3398	3321	3075
Товарооборот	5295	7525	9330	7083	10635	8922	5507	4402	5339	5759	5879	4749

**Источник:** составлено автором по базе данных ТСВТ Федеральной таможенной службы России // <http://stat.customs.ru/> / дата обращения 10.04.2021.

фикации товаров и варьирования значений Инкотермс<sup>7</sup>, может выступать обычная практика экспорта или импорта товаров через третьи страны.

Данные ФТС могут отражать импорт такого испанского товара, который регистрируется на таможне, даже если его конечным пунктом назначения является другая страна (несмотря на строгие методологические ограничения в области транзитных товаров, существуют механизмы их учета, например, внутренняя переработка или ввоз на срок более одного года). Кроме того, по международным стандартам импорт учитывается по стране происхождения товара. Даже если машины и оборудование или мебель испанского производства были привезены из Италии, в российском товарообороте это будет учитываться как торговля с Испанией.

Что касается экспорта товаров, следует понимать, что расхождения российской статистики с данными европейских партнеров – обычная практика, зачастую не имеющая под собой нарушений внешнеторгового законодательства. Например, значительные объемы российских энергоресурсов направляются на биржу в Нидерландах.

А Нидерланды в информации о своем импорте отражают существенно меньший объем поставок из России [Невская, 2017]. В 2018 г. расхождение составило 16,9 млрд долл. Дело в том, что российские товары перегружаются в порту Роттердам и далее транзитом через Нидерланды направляются в другие страны. Их конечный пункт назначения можно определить при сопоставлении показателей внешней торговли России с аналогичными данными этих стран<sup>8</sup>.

В российско-испанских торгово-экономических отношениях Россия остается нетто-импортером испанских услуг. В 2019 г., согласно данным Национального института статистики Испании (INE), Испания экспортировала в Россию услуг (без учета туристических) на 411 млн евро, что меньше на 50 млн евро показателя 2015 г., а количество компаний-экспортеров увеличилось на 44% (2204 испанские компании) [INE, 2021]. Доля России составляет лишь 0,56% от общего объема экспорта испанских услуг, что крайне мало для развития деловых отношений, поскольку сектор бизнес-услуг (29,1% в торговле с Россией) Испании является одним из лидирующих в глобальных масштабах

7 Международные правила в формате словаря, обеспечивающие однозначные толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли частного характера прежде всего относительно франко (англ. free – «очистки») – места перехода ответственности от продавца к покупателю.

8 Константинов А. (2019). Коварная статистика: откуда расхождения в данных о внешней торговле // РБК. 18 июня 2019 // <https://www.rbc.ru/opinions/economics/18/06/2019/5d07b0479a794756ffabd7a4>, дата обращения 15.01.2021.



и позволил бы сопровождать постепенный рост и диверсификацию двустороннего товарообмена. Компьютерные и информационные услуги, транспортные услуги, которые предоставляет Испания российской стороне, также составляют значительную часть экспорта (около 30 и 15% соответственно).

С 2014 г. экспорт российских нетуристических услуг в Испанию в среднем составлял около 100 млн евро ежегодно (206 млн евро в 2014 г. и 137 млн евро в 2019 г., что остается незначительным показателем при большом двустороннем торговом потенциале) [INE, 2021]. Отраслевая статистика российско-испанской торговли услугами в национальных базах данных отсутствует, особенно в период позднее 2017 г. Тем не менее представляется очевидным, что российский капитал в секторе услуг Испании детерминирован прежде всего туризмом.

Российский туризм в Испанию в 2019 г. демонстрировал заметный рост: королевство посетили 1,3 млн российских туристов. Согласно INE, в 2020 г. число российских туристов, посетивших Испанию, сократилось почти на 93% [INE, 2021]. Не принимая во внимание беспрецедентное для туризма влияние пандемии, спровоцировавшей непрекращающуюся череду новых локдаунов, а следовательно, асинхронность в принятии решений по открытию границ, именно туризм в любой временной перспективе представляется наиболее стабильным и развитым направлением российско-испанского взаимодействия.

Интерес россиян к испанской культуре и языку демонстрирует ежегодный рейтинг Country RepTrak, оценивающий репутацию страны в глазах иностранцев и опубликованный Королевским институтом Элькано в конце 2020 г. Российская сторона оценивает привлекательность Испании в 79 пунктов и по этому

показателю практически догоняет лидера рейтинга – Великобританию (82 пункта) [España: imagen y marca, 2020].

В тяжелейших для большинства стран мира условиях пандемии COVID-19 в 2020 г. испанская туристическая отрасль потеряла почти 65 млн иностранных туристов, а доходы от туризма упали до 19,7 млрд евро. По данным INE, страна приняла только 19 млн иностранных туристов, что на 77% меньше, чем годом ранее. Подавляющее большинство из них – граждане ЕС. Иностранцы потратили в стране на 78,5% меньше показателя 2019 г. Согласно последним доступным данным, средний показатель трат иностранных туристов в Испанию в 2018 г. составлял 1882 евро с человека, при этом аналогичный показатель среди российских туристов за первые восемь месяцев 2018 г. составлял 1480 евро.

Предполагается, что открытие испанских границ начнется с третьего квартала 2021 г., когда будут отменены меры по ограничению мобильности и коммерческой деятельности из-за коронавируса в связи с массовой вакцинацией населения. «Во второй половине года будет наблюдаться восстановление потребления домашних хозяйств» после стагнации спроса на товары и услуги, что будет стимулировать коммерческую активность, отмечает профессор прикладной экономики и директор Центра экономической политики и регулирования Университета Сан-Пабло Хавьер Морильяс [Velarde, 2021].

## Российско-испанское инвестиционное сотрудничество

Инвестиционное сотрудничество России и Испании всегда олицетворяло феномен «bottleneck» (узкое место). С одной стороны, потенциал роста вза-



имных ПИИ между Россией и Испанией велик. В 2000-х годах Россию характеризовали высокие темпы роста экономики и значительная инвестиционная привлекательность российских ТНК. Крупные капиталы развитых стран мира начали постепенно проникать на российский корпоративный рынок, однако Испания, будучи одним из крупнейших экспортеров ПИИ в мире, осталась в стороне [Яковлев (1), 2020], «не заметив» инвестиционного бума, характерного для российского рынка в период экстремально высоких цен на энергоносители [Школяр, 2009].

В свою очередь крупные российские капиталы, имеющие перспективы на испанском рынке, сформировались ко второй половине 2010-х годов, однако представляется, что недостаточная степень институционализации процесса инвестирования, распыленность капиталов и их повальное стремление заходить через офшорные юрисдикции не позволили материализоваться в солидный объем чистых российских ПИИ в Испании и сформировать пулу российских корпоративных игроков на пиренейском рынке.

В качестве базы данных по объему и потокам российско-испанских взаимных ПИИ был выбран недавно созданный Министерством промышленности, торговли и туризма Испании портал Global Invex ввиду наглядности предоставления информации, методологической лаконичности и интерактивности в выборе характеристик ПИИ.

В качестве единиц анализа потоков российско-испанских ПИИ выбраны показатели валовых инвестиций, чистых инвестиций и так называемых инвестиций ETVE – холдинговых компаний. Чистые инвестиции состоят из валовых инвестиций за вычетом изъятых капиталов (включая переводы между резидентами и нерезидентами,

частичные расчеты, а также роспуск и банкротство предприятий). Инвестиции, практикующиеся холдинговыми компаниями, преследуют лишь налоговые цели, поэтому их часто называют непроизводственными инвестициями [Spanish Tax Alert, 2015].

Ежегодные потоки российских ПИИ в Испанию в 2006–2019 гг. демонстрируют рост абсолютных показателей (до 246 млн евро в 2019 г.), однако это все еще остается крайне низким результатом относительно других европейских стран (см. табл. 3).

По имеющимся данным, Россия занимала 41-е место в рейтинге экспортеров ПИИ в Испанию в 2018 г. с общим объемом накопленных инвестиций 472 млн евро (0,1%). Традиционно большая часть чистых российских инвестиций в Испанию направлена на операции с недвижимостью (покупка, строительство) в таких автономных сообществах Испании, как Валенсия, Каталония и Андалусия. Культурный интерес россиян к Испании способствует устойчивой покупке жилой недвижимости.

Согласно докладу Испанского института внешней торговли и инвестиций (ICEX) [Galán, 2020], с 2015 по 2019 г. доля российских капиталовложений в испанскую недвижимость составляла более 3% от общего числа сделок купли-продажи в Испании (после достижения исторического рекорда в 4677 сделок в 2014 г., что обеспечило российским инвестициям в недвижимость первое место среди иностранных ПИИ неевропейского происхождения в этот сектор и долю около 7%). В настоящее время Российская Федерация является третьей страной (без учета ЕС-27 и Великобритании) после Марокко и Китая по ПИИ в испанскую недвижимость. Золотая виза (дающая вид на жительство), предоставляемая иностранцам, которые инвестируют в недвижимость на сумму не менее 500 тыс.

**Таблица 3.** Ежегодный поток российских ПИИ в Испанию в 2006–2019 гг., млн евро  
**Table 3.** Russian FDI outflows to Spain in 2006–2019, mln euro

Год	Валовые ПИИ	Чистые ПИИ	ПИИ холдинговых компаний (ETVE)
2006	79,7	79,2	0,0
2007	19,5	18,9	0,7
2008	14,6	14,4	0,0
2010	25,7	25,5	0,0
2012	41,9	41,6	0,0
2014	44,7	43,1	0,0
2015	58,4	52,9	0,0
2016	49,6	47,5	28,5
2017	52,4	40,0	0,0
2018	111,3	108,0	0,0
2019	245,6	236,7	0,0
2020	4,5	2,7	0,0

**Источник:** составлено автором на основе базы данных ПИИ Global Invetx Министерства промышленности, торговли и туризма Испании, 1995–2021 // [https://globalinvex.comercio.gob.es/#wgSerieinvCountry\\_0-KPI](https://globalinvex.comercio.gob.es/#wgSerieinvCountry_0-KPI), дата обращения 10.04.2021.

евро, стала особенно популярным инструментом среди россиян (24% от общего числа выданных виз, второе место после Китая).

В 2019 г. средняя цена квадратного метра испанской недвижимости в российских капиталовложениях второй год подряд составляла более 1800 евро / м<sup>2</sup> и с 2015 г. выросла на 9%. В 2019 г. Испания оставалась главным иностранным направлением для российских ПИИ в зарубежную недвижимость. Ключевыми факторами, влияющими на динамику российских ПИИ в испанскую недвижимость, с 2014 г. остаются экономическое положение российского среднего класса, динамика курса рубля и состояние политического и экономического диалога с Европейским союзом [Кузнецов, 2020].

С марта 2020 г. на иностранный спрос на испанскую недвижимость по-

влияти ограничительные меры, введенные в большинстве стран, и ограничения на мобильность, которые затруднили въезд потенциальных инвесторов в страну. Тем не менее согласно исследованию, проведенному аналитиками консалтинговой компании «Knight Frank», спрос на недвижимость за рубежом со стороны российских граждан во время пандемии вырос на 20% [64% экспатов..., 2020]. Основным регионом назначения для этих инвестиций была Европа, преимущественно Италия, Испания и Кипр, с увеличением спроса более чем на 50% благодаря значительным скидкам в этих странах. Это свидетельствует о том, что критическое падение сделок в 2020 г. может быстро восстановиться уже в 2021 г. и даже стать рекордным за счет отложенного спроса.

Инвестиции конкретных российских компаний в годовом разрезе очень

сложно отследить по представленным базам данных, поскольку зачастую лишь крупные российские компании заявляют о намерении инвестировать в Испанию, что сопровождается информационным освещением события российским торговым представительством в Мадриде.

Другую сложность в систематизации российских инвестиций и оценке их воздействия на состояние российско-испанских экономических отношений обуславливает национальная регистрация крупного российского бизнеса – зачастую это привлекательные с точки зрения налогового законодательства европейские государства и офшоры.

Согласно испанской статистике, увеличение российских ПИИ в страну в последние годы связано в том числе с покупкой в 2017–2019 гг. 70% акций сети испанских супермаркетов «Dia» (7,4 тыс. магазинов и 42,6 тыс. сотрудников компании) инвестиционной компанией «LetterOne»<sup>9</sup>, принадлежащей российскому миллиардеру Михаилу Фридману.

В октябре 2019 г. Национальная судебная коллегия Испании начала расследование по иску против Фридмана и «LetterOne» по подозрению о причастности компании Фридмана к падению акций с целью их приобретения по цене ниже рыночной. 18 января 2021 г. судопроизводство было прекращено, Фридман был освобожден испанским судом от ответственности, поскольку суд пришел к выводу, что «непрерывное падение стоимости акций было связано с развитием бизнеса, являлось следствием плохого управления

компанией или неудовлетворительной коммерческой и инвестиционной политики»<sup>10</sup>. Сам миллиардер считает себя главным пострадавшим от падения котировок ритейлера. «Я самая большая жертва краха акции «Dia», мы вложили в компанию 1,6 млрд евро», – заявил Фридман в интервью испанской газете «El País»<sup>11</sup>. По состоянию на 2021 г. бизнесмен планирует восстанавливать перспективную, по его словам, сеть испанских супермаркетов.

В конце 2020 г. также было приостановлено судопроизводство в отношении Фридмана по делу о банкротстве испанской IT-компании «Zed Worldwide». Российскому миллиардеру в 2016 г. были выдвинуты аналогичные обвинения – рейдерство, которое привело к банкротству испанской компании.

Достаточно крупные производственные инвестиции (6,25 млн евро) связаны с открытием в конце 2018 г. российской кондитерской холдинговой компанией «Uniconf» («Объединенные кондитеры»<sup>12</sup>) первого завода за пределами России – в Санта-Крус-де-Тенерифе (Канарские острова, действует свободная экономическая зона). В настоящее время более 100 человек работают на открытой производственной линии. В планах у российской компании – открытие дополнительных линий и расширение штата сотрудников.

Ежегодный поток испанских ПИИ в Россию достаточно явно коррелирует с санкционным давлением стран Запада (см. табл. 4).

К 2018 г. объем накопленных испанских инвестиций в Россию составил 826 млн евро. В этом же году объем

9 «LetterOne» — международный инвестиционный холдинг со штаб-квартирой в Люксембурге, основанный в июне 2013 г.

10 Суд в Испании решил, что Михаил Фридман не причастен к падению акций ритейлера «Dia» (2021) // ТАСС. 18 января 2021 // <https://tass.ru/ekonomika/10482045>, дата обращения 01.02.2021.

11 Jiménez M. (2019). Yo soy la mayor víctima del hundimiento de la acción de Dia // El País, Octubre 28, 2019 // [https://elpais.com/economia/2019/10/27/actualidad/1572199498\\_376966.html](https://elpais.com/economia/2019/10/27/actualidad/1572199498_376966.html), дата обращения 10.01.2021.

12 Входят бренды «Красный Октябрь», «Бабаевский», «Рот Фронт», информация про испанский филиал доступна на сайте <https://www.uniconf.com.es/uniconf/>

**Таблица 4.** Ежегодный поток испанских ПИИ в Россию в 2006–2019 гг., млн евро  
**Table 4.** Spanish FDI outflows to Russia in 2006-2019, mln euro

Год	Валовые ПИИ	Чистые ПИИ	ПИИ холдинговых компаний (ETVE)
2006	101,3	101,3	0,0
2007	335,1	335,1	0,0
2008	205,8	205,8	0,0
2010	78,8	45,2	0,0
2012	36,8	36,8	0,0
2014	123,6	123,6	33,1
2015	64,5	64,5	0,0
2016	43,5	14,9	36,3
2017	0,6	-0,3	0,0
2018	4,3	-171,7	0,0
2019	17,2	17,2	0,0
2020	0,1	0,1	-0,1

**Источник:** составлено автором на основе базы данных ПИИ Global InveX Министерства промышленности, торговли и туризма Испании, 1995–2021 // [https://globalinveX.comercio.gob.es/#wgSerieInvCountry\\_0-KPI](https://globalinveX.comercio.gob.es/#wgSerieInvCountry_0-KPI), дата обращения 10.04.2021.

чистых ПИИ ушел в отрицательные значения, что свидетельствует об изъятии капиталов. Согласно российской статистике, Испания занимает 36-е место среди иностранных инвесторов в Россию (0,12% от накопленных ПИИ).

Испанские компании, разместившие предприятия или филиалы в России до санкций, как правило, реинвестируют часть прибыли, а не привлекают ресурсы из Испании, поэтому эти инвестиции не подпадают в разряд чистых. В качестве примера таких компаний испанская статистика приводит «Соехрап» (упаковка пищевых продуктов), «Grupo Fuertes» («Procavi»)¹³ и вышеупомянутую «Rosa».

В декабре 2006 г. компания «Экструзионные технологии» (предприятие по

производству полистирольной и полипропиленовой ленты, применяемой в термо- и вакуум-формовании) стала частью испанской группы компаний «Соехрап». В 2017 г. «Соехрап» приобрела 4 гектара земли на территории индустриального парка «Котово» в Подмоскowie, на котором построила завод по производству экологически безопасной упаковки для пищевых продуктов в 2019 г. В настоящее время на нем работают 57 сотрудников. Инвестиции в проект составили около 850 млн руб., на первом этапе будет выпускаться полимерная лента для упаковки и хранения молочных продуктов, десертов, мороженого и других изделий. Продукция «Соехрап» экспортируется по всему миру, ей пользуются компании-

¹³ Испанская компания «Grupo Fuertes» – лидер по производству и продаже мяса индейки не только в Испании, но и крупнейший поставщик мяса индейки в 75 странах мира.

лидеры в секторе молочной промышленности – «Danone», «Campina», «Müller», «Nestle», «Parmalat», «Yoplait»<sup>14</sup>.

С 2012 г. «Grupo Fuertes» совместно с российской группой «Черкизово» реализуют проект в рамках созданного альянсом совместного предприятия «Тамбовская индейка». Согласно отчетам испанской группы, в 2017 г. «Тамбовская индейка» стала вторым по величине производителем индейки в России, а по результатам 2018 г. стала лидером по продажам индейки в Москве (43%) и Санкт-Петербурге (52%). Первая очередь предприятия по производству мясного фарша и разнообразных полуфабрикатов из индейки была введена в эксплуатацию в 2015 г. (с общим объемом инвестиций порядка 125 млн евро), вторую планируется ввести в 2021 г. (предполагается вложение более 50 млн евро). На предприятии уже трудятся 1150 человек, а с введением новой очереди число рабочих мест планируется расширить еще на 250. По оценке, работа строящейся очереди предприятия позволит увеличить производство на 50% – до 85 тыс. тонн мяса в год.

«Rosa Group» – один из мировых лидеров в области дизайна, производства и продажи сантехники и других товаров для ванных комнат. В настоящее время она имеет 75 производственных центров и представлена более чем в 135 странах на пяти континентах. ООО «Роска Рус» – дочернее предприятие «Rosa Group», лидер российского рынка оборудования для ванных комнат и, к тому же, первая испанская компания по объему инвестиций (порядка 150–200 млн евро, основной объем чистых инвестиций пришелся на период до 2012 г.).

В настоящее время «Rosa» владеет семью заводами в России, на которых работает более 2500 человек. Это заводы, выпускающие сантехническую керамику (Тосно, Чебоксары, Новочебоксарск и Воротынск в Калужской области), завод по изготовлению акриловых ванн, производитель мебели для ванных комнат «Акватон» в Подмоскowie. По данным Интерфакс СПАРК, в 2016 г. оборот предприятий, входящих в холдинг, превысил 10 млрд руб.

Традиционно «мерилом» испанского бизнеса в России служит деятельность крупнейшей испанской компании в сфере модной индустрии «Inditex» (в этот холдинг входят «Zara», «Bershka», «Massimo Dutti», OYSHO и др.)<sup>15</sup>. В 2018 г. эта испанская ТНК заключила несколько контрактов на производство одежды на базе нескольких российских швейных фабрик. По состоянию на начало 2020 г. в России было свыше 550 торговых точек этой группы. Российский импорт текстильной продукции, одежды и обуви из Испании выделялся устойчивым ростом (с 281 млн долл. в 2012 г. до 428 млн долл. в 2019 г.), составляя значительную часть промышленных потребительских товаров. В 2020 г. показатели экспорта испанской одежды и обуви сократились до 362 млн долл., что связано с пандемией COVID-19 и глобальной риторикой «Inditex» о закрытии магазинов и переориентации в сторону интернет-торговли (например, было закрыто одно из подразделений «Inditex» по продаже недорогой одежды в России «Lefties»).

По данным испанского портала экспорта и инвестиций ICEX, в период

14 Завод испанской компании «Соехпан» открылся в Наро-Фоминске (2019) // Правительство Московской области. 25 июля 2019 // <https://mosreg.ru/sobytiya/novosti/news-submoscow/zavod-ispanskoi-kompanii-coexpan-otkrylsya-v-naro-fominske>, дата обращения 10.02.2021.

15 Объем экспорта испанской текстильной продукции в Россию утроился с 2007 г., что связано с процессом интернационализации крупнейшего ритейлера одежды в мире по капитализации и количеству магазинов испанской ТНК «Inditex». Ritionse quatūri atius, te pro tempero consequi odicatur aperis nonsendernam quae doluptatus aut lab ipsa voluptatum

с 2017 по 2019 г. наибольший объем испанских инвестиций (в том числе за счет реинвестированной прибыли) поступил в российское сельское хозяйство (76%), автомобилестроение (14%) и производство электрооборудования (7%).

Наконец, в современном российско-испанском деловом сотрудничестве особое место принадлежит долгосрочным контрактам. Так, в 2011 г. был подписан контракт между ОАО «Федеральная пассажирская компания» (дочерняя компания ОАО «РЖД») и «Patentes Talgo S.L.» стоимостью 135,1 млн евро на разработку и поставку в Россию семи пассажирских составов (140 вагонов) с автоматическим изменением ширины используемой колеи. 1 июня 2015 г. в первый рейс с пассажирами из Москвы в Нижний Новгород отправился новый скоростной поезд «Стриж», в составе которого курсируют вагоны «Talgo» [Yakovlev, 2020]. 17 декабря 2016 г. на Курском вокзале г. Москвы состоялась пуск в коммерческую эксплуатацию поезда «Стриж» по маршруту Москва – Берлин с использованием железнодорожных пассажирских составов испанского производства, что сократило время в пути до 20 часов.

В ноябре 2013 г. компания «Ямал СПГ» и испанская группа «Gas Natural Fenosa» подписали долгосрочный контракт на поставку в Испанию сжиженного природного газа (СПГ) на сумму более 30 млрд долл., предусматривающий поставки 2,5 млн т СПГ в течение 25 лет. Начало поставок в Испанию в июне 2018 г. российского СПГ<sup>16</sup> запустило новый виток активности российско-испанского политэкономического диалога по причине отсутствия доступа Испании к трубопроводному российскому газу. В апреле 2019 г. НОВАТЭК

подписал с корпорацией «Repsol» Базовые условия соглашения о поставках СПГ [Яковлев (1), 2020]. С начала 2000-х в России действуют филиалы, предприятия (в том числе совместные) таких испанских ТНК, как «Repsol», «Gestamp», «Grupo Antolín», «Grupo OHL», «Urelita» [Яковлев (2), 2020].

Тем не менее, на наш взгляд, ошибочно считать, что указанные контракты обозначат долгосрочный восходящий тренд в российско-испанских энергетических отношениях, что связано с современной энергетической политикой ЕС. Стремление ЕС стать климатически-нейтральным и отказаться от углеродных выбросов поставило Мадрид в число стран, перевыполняющих план по «озеленению» экономики. Конечно, экологичность СПГ не вызывает сомнений, однако необходимо иметь в виду устойчивый тренд по развитию возобновляемых источников энергии (ВИЭ).

Испания традиционно входит в тройку лидеров среди стран ЕС по использованию ВИЭ. Согласно докладу одной из энергетических ТНК Испании «Red Eléctrica de España», в 2019 г. за счет ВИЭ в Испании было выработано порядка 37,5% (97826 гВт\*ч) испанской электроэнергии с доминированием ветряных электростанций (22,6%) и общим потенциалом установленных мощностей ВИЭ более 50% [Informe del Sistema Eléctrico Español, 2020]. Программа находящихся у власти социалистов уделяет особое внимание вопросам реализации так называемого «Климатического плана», согласно которому в Испании к 2050 г. осуществится полный перевод электроэнергетики на ВИЭ.

Тренд по развитию «зеленой» экономики привнес в экономические отно-

<sup>16</sup> Поставки СПГ, согласно плану, планировалось осуществлять с 2018 г. с началом исполнения контракта в терминалы по разгрузке СПГ в Испании (Бильбао, Барселона, Уэльва) и Франции с возможностью перегрузки и перенаправления на азиатские рынки.

шения между Россией и Испанией новые проекты. Например, в июне 2017 г. ПАО «Энел Россия» (входит в нидерландский холдинг «Enel Investment Holding») выиграло тендер, организованный Министерством энергетики России, на строительство двух ветропарков – в Ростовской области с установленной мощностью 90 МВт (вступил в строй в 2020 г. и должен вырабатывать порядка 300 гВт\*ч электроэнергии в год) и в Мурманской области, который будет введен в эксплуатацию в 2021 г. с установленной мощностью 201 МВт и потенциалом 730 гВт\*ч в год. В проекте будут задействованы испанские технологии в области необходимого оборудования и оперирования. Локализацией и поставками оборудования для будущих ветропарков занялся международный немецко-испанский концерн «Siemens-Gamesa», один из крупнейших в мире производителей ветряных турбин<sup>17</sup>.

Есть и другие конкретные шаги, направленные на взаимодействие двух стран в области «зеленой» экономики. В конце 2019 г. стало известно, что испанский оператор по обращению с отходами «Urbaser» совместно с Российским фондом прямых инвестиций вложит порядка 3 млрд руб. в комплекс по сортировке мусора в Калининградской области. Это один из проектов, который был не только начат в тяжелое для двусторонних отношений время, но выжил в условиях пандемии COVID-19 и продолжает развиваться.

## Выводы

Российско-испанское торгово-экономическое взаимодействие вступило в непростой период. Политический фон не благоприятствует восстановле-

нию деловой атмосферы: среди испанских инвесторов чувствуется неопределенность по отношению к России. Как торговля товарами и услугами, так и поток ПИИ находятся на минимальном уровне при большом потенциале, чему способствовал целый ряд неблагоприятных событий на мировых рынках. Конечно, существует целый ряд инициатив по поддержке торговых и инвестиционных потоков между двумя странами, однако в большинстве случаев речь идет об уже имеющихся договоренностях экономического характера. Испанские и российские компании, представленные на рынках партнера, склонны реинвестировать прибыль и отказываться от новых крупных вливаний капиталов, а возможные новые участники инвестиционных связей ведут крайне осторожную политику в условиях сложившейся неопределенности.

Энергоносители по-прежнему занимают главное место в структуре российского экспорта, в то время как испанский остается более диверсифицированным. Новые взаимные чистые инвестиции настолько малы, что говорить можно лишь о заморозке актуальных инициатив деловых сообществ Испании и России. Основным видом экономического взаимодействия в силу особенностей российской экономики и мировой конъюнктуры остаются долгосрочные контракты по поставке российских энергоносителей в Испанию.

Тем не менее существует ряд тенденций, которые могут характеризовать российско-испанское экономическое партнерство в кратко- и среднесрочной перспективе. Во-первых, речь идет о высоких темпах развития ВИЭ в Европе, и в частности в Испании. Несмотря на активное сотрудничество в области СПГ, недостаточно раскрытый

17 «Siemens Gamesa» получила заказ на поставку 26 ветрогенераторов в Россию (2018) // Коммерсантъ. 5 октября 2018 // <https://www.kommersant.ru/doc/3763815>, дата обращения 10.04.2021



потенциал российско-испанского энергетического диалога сегодня кроется в развитии энергосберегающих технологий и альтернативной энергетики – использование испанского опыта в области ВИЭ позволит диверсифицировать российские технологии с точки зрения общемировых тенденций. Особый интерес при этом представляет сотрудничество российских и испанских компаний как в области обеспечения энергоэффективности российских предприятий за счет импорта и локализации испанской продукции, так и в рамках консорциумов и совместных предприятий при сооружении объектов в третьих странах.

В современных условиях надежду также вселяет сельскохозяйственная отрасль. Крупные испанские сельскохозяйственные компании активно развивают бизнес в условиях российских контрсанкций и даже занимают лидирующие позиции в отрасли. Есть и бесспорные лидеры испанского корпоративного сектора, которые уже давно на российском рынке. Речь идет о таких компаниях, как «Rosa» и «Inditex».

С точки зрения российского экспорта в Испанию перспективна химическая промышленность: несмотря на спад, положительную тенденцию имеют поставки минеральных удобрений. С учетом уровня развития испанских агропромышленных комплексов развитие диалога между российскими производителями удобрений и испанскими сельскохозяйственными предприятиями является перспективным направлением в налаживании бизнес-контактов в условиях введенных санкций.

## Список литературы

64% экспатов после пандемии хотят приобрести «запасное» жилье на родине (2020) // Knight Frank. 16 июня 2020 // [https://extpic.kf.expert/content/pr/2020\\_06\\_16\\_knightfrank\\_international\\_expats\\_after\\_lockdown.pdf](https://extpic.kf.expert/content/pr/2020_06_16_knightfrank_international_expats_after_lockdown.pdf), дата обращения 15.02.2020.

Авилова А.В. (2017). Проблема торгового и инвестиционного сотрудничества между Россией и Испанией // Ибероамериканские тетради. № 1(15). С. 7–11. DOI: 10.46272/2409-3416-2017-1-7-11

Кузнецов А.В. (2020). Прямые инвестиции из России за рубеж: изменения с 2018 года // Общественные науки и современность. № 1. С. 5–15 // <https://ons-journal.ru/s086904990013992-3-1/>, дата обращения 15.01.2021.

Невская А.А. (2017). К вопросу о некоторых особенностях российско-нидерландских взаимных инвестиций // Современная Европа. №1(73). С. 84–93. DOI: 10.15211/soveurope120178493

Никулин К.А. (2019). Выборы в Испании: национальный и европейский аспекты, европарламент // Квашнин Ю.Д., Кудрявцев А.К., Плевако Н.С., Швейцер В.Я. (ред.). Выборы в Европарламент–2019. Национальные ответы на дилеммы европейской интеграции. М.: ИМЭМО РАН, ИЕ РАН. С. 108–114.

Школяр Н.А. (2009). Российско-испанские торгово-экономические связи: институциональный аспект // Яковлев П.П. (ред.) Испания: время испытаний и нового выбора. М.: ИЛА РАН. С. 232–233.

Яковлев П.П. (1) (2020). Испания – Россия: проблемы торгово-экономического взаимодействия // Яковлев П.П., Куракина-Дамир А.А. (ред.). Испания в новой национальной и международной реальности. М.: ИЛА РАН. С. 177–190.

Яковлев П.П. (2) (2020). Испанский транснациональный бизнес: экономика и геополитика // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 6. С. 138–160. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-8

España: imagen y marca 2020 ¿Cómo nos ven, cómo somos? Encuesta Country

RepTrak (2020) // El Real Instituto Elcano, Septiembre 10, 2020 // [http://realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano\\_es/prensavista?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano\\_es/prensa/notas/espana-imagen-marca-2020](http://realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/prensavista?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/prensa/notas/espana-imagen-marca-2020), дата обращения 01.02.2021.

Galán A. (2020). Comercialización de vivienda española en Rusia (2020) // ICEX, Noviembre 26, 2020 // <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/ficha-sector-comercializacion-vivienda-espanola-rusia-2020-doc2020866632.html?idPais=RU>, дата обращения 10.04.2021.

INE (2021) // <https://www.ine.es/inddex.htm>, дата обращения 05.02.2021.

Informe del Sistema Eléctrico Español 2019 (2020) // Red Eléctrica de España, Junio 30, 2020 // <https://www.ree.es/es/datos/publicaciones/informe-anual-sistema/informe-del-sistema-electrico-espanol-2019>, дата обращения 10.02.2021.

Russia: Speech by High Representative/Vice-President Josep Borrell at the EP Debate on His Visit to Moscow (2021) // EEAS, February 9, 2021 // [https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/92876/russia-speech-high-representativevice-president-josep-borrell-ep-debate-his-visit-moscow\\_en](https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/92876/russia-speech-high-representativevice-president-josep-borrell-ep-debate-his-visit-moscow_en), дата обращения 09.02.2021.

Sánchez Andres A. (2016). Política comercial de la Unión Europea y sanciones a Rusia // Cuadernos Económicos de ICE, no 91, pp. 223–240 // [https://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/ministerio/ficheros/indices/Indice\\_CICE\\_91.pdf](https://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/ministerio/ficheros/indices/Indice_CICE_91.pdf), дата обращения 10.04.2021.

co.gob.es/stfls/mineco/ministerio/ficheros/indices/Indice\_CICE\_91.pdf, дата обращения 10.04.2021.

Sánchez Andrés A., Shkolyar N., Tèrperman V. (2008). La internacionalización de la empresa española, Madrid: Real Instituto Elcano, ICEX, ICO.

Simão L. (2011). Portuguese and Spanish Relations with Moscow: Contributions from the EU's Periphery to the CF-SP // Journal of Contemporary European Studies, vol. 19, no 2, pp. 213–223. DOI: 10.1080/14782804.2011.580909

Spanish Tax Alert. ETVEs (Spanish Foreign-Securities Holding Companies) (2015) // Gómez-Acabo & Pombo Tax Department, June 2015 // <https://www.ga-p.com/wp-content/uploads/2018/07/etves-spanish-foreign-securities-holding-companies.pdf>, дата обращения 10.01.2021.

Velarde G. (2021). España fía la recuperación de 2021 al éxito de la vacuna contra el Covid. El Economista, Diciembre 24, 2020. Available at: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/10961001/12/20/Espana-fia-la-recuperacion-de-2021-al-exito-de-la-vacuna-contra-el-Covid.html>, accessed 15.01.2021.

Yákovlev P.P. (2011). Rusia y España: de la Asociación estratégica al Partenariado para la modernización // Iberoamérica, no 2, pp. 47–67 // [http://www.ilaran.ru/pdf/2011/Iberoamerica/IbA\\_2011\\_2/Yakovlev.pdf](http://www.ilaran.ru/pdf/2011/Iberoamerica/IbA_2011_2/Yakovlev.pdf), дата обращения 10.04.2021.

Yákovlev P.P. (2020). Rusia – España: las relaciones económico-comerciales // Iberoamérica, no 3, pp. 194–215. DOI: 10.37656/s20768400-2020-3-09

DOI: 10.23932/2542-0240-2021-14-3-11

# Crisis in Bilateral Economic Cooperation between Russia and Spain

**Kirill A. NIKULIN**

Junior Researcher

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences, 117997, Profsoyuznaya St., 23, Moscow, Russian Federation

E-mail: nikulin@imemo.ru

ORCID: 0000-0001-6314-0447

**CITATION:** Nikulin K.A. (2021). Crisis of Bilateral Economic Cooperation between Russia and Spain. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 14, no 3, pp. 189–208 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2021-14-3-11

Received: 12.02.2021.

**ABSTRACT.** *The article examines the dynamics and features of the trade and economic partnership between Spain and Russia from 2014 to the present, considering the latest challenges. The once promising trajectory of the development of bilateral trade and mutual investment has undergone significant tests: in addition to the sanctions pressure of the collective West countries, the situation has been complicated by the global crisis in the world economy, significant changes in world markets for goods and services, and the COVID-19 pandemic. In these conditions, the study of indicators of Russian-Spanish trade and economic interaction is of interest both from the point of view of forming a forecast for the development of bilateral economic relations and highlighting those industries towards which the emphasis in trade and investment is gradually shifting. The question arises: is it possible to return to the indicators of bilateral trade and investment inherent in Russian-Spanish economic relations before the imposition of sanctions? The data on the bilateral trade presented by the Russian and Spanish national statistics differ insignificantly in terms of the total trade turnover*

*but have severe differences at the level of the trade balance. Based on both countries' statistical databases, the author of the article presents the possible reasons for such discrepancies and considers the general dynamics of the state of foreign trade between Russia and Spain. In addition to stating the negative trends in foreign trade, there are problems in investment cooperation, which until recently was considered one of the "strongholds" of bilateral cooperation under the pressure of sanctions.*

**KEYWORDS:** *Russia, Spain, foreign trade, investment cooperation, diplomatic relations, crisis of bilateral interaction, sanctions, COVID-19.*

## References

64% of Expats after the Pandemic Want to Buy "Spare" Housing at Home (2020). *Knight Frank*, June 16, 2020. Available at: [https://extpic.kf.expert/content/pr/2020\\_06\\_16\\_knightfrank\\_international\\_expats\\_after\\_lockdown.pdf](https://extpic.kf.expert/content/pr/2020_06_16_knightfrank_international_expats_after_lockdown.pdf), accessed 15.02.2020 (in Russian).

Avilova A.V. (2017). Problem of Trade and Investment Cooperation between Russia and Spain in Terms of Sanctions. *Cuadernos Iberoamericanos*, no 1(15), pp. 7–11 (in Russian). DOI: 10.46272/2409-3416-2017-1-7-11

España: imagen y marca 2020 ¿Cómo nos ven, cómo somos? Encuesta Country RepTrak (2020). *El Real Instituto Elcano*, Septiembre 10, 2020. Available at: [http://realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano\\_es/prensavista?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano\\_es/prensa/notas/espana-imagen-marca-2020](http://realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/prensavista?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/prensa/notas/espana-imagen-marca-2020), accessed 01.02.2021.

Galán A. (2020). Comercialización de vivienda española en Rusia (2020). ICEX, Noviembre 26, 2020. Available at: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/ficha-sector-comercializacion-vivienda-espanola-rusia-2020-doc2020866632.html?idPais=RU>, accessed 10.04.2021.

INE (2021). Available at: <https://www.ine.es/index.htm>, accessed 05.02.2021.

Informe del Sistema Eléctrico Español 2019 (2020). *Red Eléctrica de España*, Junio 30, 2020. Available at: <https://www.ree.es/es/datos/publicaciones/informe-anual-sistema/informe-del-sistema-electrico-espanol-2019>, accessed 10.02.2021.

Kuznetsov A.V. (2020). Direct Investment from Russia Abroad: Changes since 2018. *Social Sciences and Contemporary World*, no 1, pp. 5–15. Available at: <https://ons-journal.ru/s086904990013992-3-1/>, accessed 15.01.2021 (in Russian).

Nevskaya A.A. (2017). About Some Specific Features of Russian-Netherlands Mutual Investments. *Contemporary Europe*, no 1(73), pp. 84–93 (in Russian). DOI: 10.15211/soveurope120178493

Nikulin K.A. (2019). Elections in Spain: National and European Aspects, European Parliament. *European Parliament Elections 2019: National Responses to*

*the Dilemmas of European Integration* (eds. Kvashnin Yu.D., Kudryavtsev A.K., Plevako N.S., Schweitzer V.Ya.), Moscow: IMEMO, IE RAS, pp. 108–114 (in Russian).

Russia: Speech by High Representative/Vice-President Josep Borrell at the EP Debate on His Visit to Moscow (2021). *EEAS*, February 9, 2021. Available at: [https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/92876/russia-speech-high-representativevice-president-josep-borrell-ep-debate-his-visit-moscow\\_en](https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/92876/russia-speech-high-representativevice-president-josep-borrell-ep-debate-his-visit-moscow_en), accessed 09.02.2021.

Sánchez Andres A. (2016). Política comercial de la Unión Europea y sanciones a Rusia. *Cuadernos Económicos de ICE*, no 91, pp. 223–240. Available at: [https://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/ministerio/ficheros/indices/Indice\\_CICE\\_91.pdf](https://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/ministerio/ficheros/indices/Indice_CICE_91.pdf), accessed 10.04.2021.

Sánchez Andrés A., Shkolyar N., Terperman V. (2008). *La internacionalización de la empresa española*, Madrid: Real Instituto Elcano, ICEX, ICO.

Shkolyar N.A. (2009). Russian-Spanish Trade and Economic Relations: Institutional Aspect. *Spain: A Time of Trials and New Choices* (ed. Yakovlev P.P.), Moscow: ILA RAN, pp. 232–233 (in Russian).

Simão L. (2011). Portuguese and Spanish Relations with Moscow: Contributions from the EU's Periphery to the CFSP. *Journal of Contemporary European Studies*, vol. 19, no 2, pp. 213–223. DOI: 10.1080/14782804.2011.580909

Spanish Tax Alert. ETVEs (Spanish Foreign-Securities Holding Companies) (2015). *Gómez-Acabo & Pombo Tax Department*, June 2015. Available at: <https://www.ga-p.com/wp-content/uploads/2018/07/etves-spanish-foreign-securities-holding-companies.pdf>, accessed 10.01.2021.

Velarde G. (2021). España fía la recuperación de 2021 al éxito de la vacuna contra el Covid. *El Economista*, Diciembre 24, 2020. Available at: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/>

10961001/12/20/Espana-fia-la-recuperacion-de-2021-al-exito-de-la-vacuna-contra-el-Covid.html, accessed 15.01.2021.

Yákovlev P.P. (2011). Rusia y España: de la Asociación estratégica al Partenariado para la modernización. *Iberoamérica*, no 2, pp. 47–67. Available at: [http://www.ilaran.ru/pdf/2011/Iberoamerica/IbA\\_2011\\_2/Yakovlev.pdf](http://www.ilaran.ru/pdf/2011/Iberoamerica/IbA_2011_2/Yakovlev.pdf), accessed 10.04.2021.

Yákovlev P.P. (2020). Rusia – España: las relaciones económico-comerciales. *Iberoamérica*, no 3, pp. 194–215. DOI: 10.37656/s20768400-2020-3-09

Yakovlev P.P. (1) (2020). Spain – Russia: Problems of Trade and Economic Interaction. *Spain in a New National and International Reality* (eds. Yakovlev P.P., Kurakina-Damir A.A.), Moscow: ILA RAN, pp. 177–190 (in Russian).

Yakovlev P.P. (2) (2020). Spanish Transnational Business: Economics and Geopolitics. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 138–160 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-8