

УДК 339.54(4)
ББК 65.428(4)
DOI: 10.52311/2079-3359_2022_4_206

Испания – США: специфика торгово-экономических отношений в начале XXI в.

Зименков Рудольф Иванович,

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института США и Канады РАН.

E-mail: zimenkovri@gmail.com

Статья посвящена анализу состояния внешнеэкономических связей Испании и США на современном этапе. Рассмотрены основные формы экономических отношений стран, объём, динамика, факторы, влияющие на их сегодняшнее развитие. Показано, что эта кооперация масштабна и взаимовыгодна. Активное участие государств в мировой политике, расширение двусторонних торгово-экономических связей свидетельствуют о том, что Испания и США, несмотря на наличие экономических противоречий, являются союзниками, а часто и партнёрами как в военно-политических вопросах, так и во внешнеэкономической деятельности, рассчитанной не только на сегодняшний день, но и на перспективу.

Цитирование: *Зименков Р.И.* Испания – США: специфика торгово-экономических отношений в начале XXI в. // Проблемы национальной стратегии. 2022. № 4 (73). С. 206–224.

Ключевые слова

Испания

США

внешняя торговля

инвестиционное сотрудничество

передача технологий

регулирование внешнеэкономической деятельности

Spain-U.S. Bilateral Trade and Economic Relations at the Beginning of the XXIth Century

Zimenkov Rudolph Ivanovich,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Research Fellow at the Institute for U.S. and Canadian Studies under the RAS.

E-mail: zimenkovri@gmail.com

The article analyses the current state of affairs in international economic cooperation between Spain and the USA. The author observes the bilateral economic relations' main forms, volume, dynamics, and factors, determining their recent developments. The large scale and mutual benefits of the cooperation are demonstrated here. The author comes to conclusion that the U.S. and Spain's active participation in global politics, as well as their efforts to promote the bilateral trade and economic ties indicate their close allied relationship both in economic and political-military affairs, notwithstanding a number of economic disagreements. Their economic cooperation is not transitory, it is built upon the long-term commitment.

Citation: *Zimenkov R.I.* Spain-U.S. Bilateral Trade and Economic Relations at the Beginning of the XXIth Century // National Strategy Issues. 2022. No. 4 (73). P. 206–224.

Keywords

Spain

USA

foreign trade

investment cooperation

technology transfer

international business regulation

На современном этапе Испания и США имеют довольно тесные дружественные отношения как в политике, так и в сфере торгово-экономического сотрудничества. Однако за последние десятилетия под воздействием ряда факторов они претерпели значительные изменения.

Нередко торгово-экономические связи данных государств определяются не двусторонними договорами, а отношениями между Европейским союзом и Соединёнными Штатами. Присоединение Испании к ЕС в 1986 г. потребовало от страны открытия своей экономики для торговли и инвестиций, модернизации промышленной базы, улучшения инфраструктуры и пересмотра законодательства в соответствии с директивами Евросоюза. В то же время, следуя указаниям из Брюсселя, Испания присоединилась к европейским анти-российским санкциям.

Значительный урон экономике Испании и США, а также внешнеэкономическим связям этих государств нанёс кризис, вызванный пандемией COVID-19, который оказал воздействие как на количественную, так и на качественную составляющие двусторонних отношений.

Несмотря на серьёзные трудности, испытываемые в последние годы Испанией, она остаётся жизненно важным партнёром для США и на двусторонней основе, и в рамках Европейского региона. Как известно, в настоящее время Испания является пятой по величине экономикой в ЕС и четвёртой – в еврозоне. Динамично развивающаяся экономика королевства и растущая цифровая промышленность становятся всё более важными аспектами для торговли и инвестиционного сотрудничества с США.

Две страны объединяют и общие ценности, лежащие в основе их партнёрства, они взаимодействуют в деле разрешения ряда глобальных проблем, включая вопросы международного сотрудничества, мира и безопасности, а также экономического процветания. И, несмотря на тот факт, что Испания открыта для сотрудничества со многими государствами, главным её партнёром в политической и экономической сфере остаются Соединённые Штаты Америки.

Внешняя торговля товарами

Под влиянием процесса интернационализации как в Испании, так и в США значительная доля производимых в этих государствах товаров и услуг выходит за пределы национальных границ. В результате международного обмена связываются экономики стран мира.

Не всем известен тот факт, что испанские и американские компании для более активного освоения внешних рынков эффективно

используют различные типы свободных экономических зон (СЭЗ), в особенности зоны свободной торговли (ЗСТ). Так, в Испании они расположены в районе Барселоны и Наварры, а в США – в шести федеральных штатах. Основным стимулом для их использования компаниями – наличие льготного режима. Весьма значительными в этих хозяйственных объединениях являются внешнеторговые стимулы. Они, как правило, включают в себя освобождение от уплаты таможенных пошлин, которые не взимаются с импортных товаров, ввозимых на территорию ЗСТ. Кроме того, в СЭЗ действуют налоговые, финансовые и административные льготы¹, а также принцип таможенной экстерриториальности. СЭЗ оказывают динамический и статистический эффект на экономику страны базирования и на различные формы её внешнеэкономической деятельности.

Как свидетельствуют данные аппарата торгового представителя США, объём американского экспорта товаров в Испанию в последние годы несколько сократился по ряду причин, в том числе из-за быстро набравшего силу кризиса, вызванного COVID-19, и в 2021 г. составил 14,3 млрд долл.² (в 2019 г., в начале указанного кризиса, он был равен 15,7 млрд долл.). Следует, однако, учитывать и то, что фактический экспорт из США в Испанию может быть значительно больше, чем сообщает официальная статистика, поскольку многие американские товары прибывали в королевство через порты ввоза других европейских государств.

Характерной чертой внешней торговли товарами двух стран является дефицит торгового баланса США, который, несмотря на все усилия Соединённых Штатов, в 2021 г. составил 2,5 млрд долл. Доля импорта из Испании на территорию США постепенно возрастает и в 2021 г. оценивалась в 16,8 млрд долл. (в 2020 г. – 15,9 млрд долл.).

Основными инструментами американской импортной политики в отношении испанских товаров являются таможенные тарифы и нетарифные методы регулирования, включающие введение количественных ограничений, лицензионных и иных запретов и мер экономического характера на использование испанских товаров на внутреннем рынке США. При этом, разделяя принципы свободной торговли, Вашингтон нередко применяет методы протекционизма. Причина их задействования в каждом конкретном случае определяется национальными интересами Соединённых Штатов.

¹ Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и офшорные зоны. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2013. С. 50–55.

² U.S. Trade in Goods with Spain // U.S. Census Bureau / U.S. Department of Commerce. Washington, 2021.

В товарной структуре экспорта США в Испанию в 2020 г. основными статьями были фармацевтическая продукция, минеральное топливо и продукты переработки нефти, машинное оборудование, ядерные реакторы и котлы, оптическая и медицинская аппаратура.

В американском импорте из Испании в 2020 г. преобладали машины и оборудование, промышленные полуфабрикаты, продукция химической и химико-фармацевтической промышленности, продукты питания и напитки³.

Определённую долю торгового обмена двух стран составляют вооружения и военная техника (ВВТ). Как известно, Соединённые Штаты являются крупнейшим экспортёром ВВТ в мире. Но и Испания, согласно материалам Регистра обычных вооружений ООН, в 2015–2019 гг. занимала седьмое место в мире по экспорту различных видов военных вооружений⁴, поэтому королевство периодически закупает в США высокотехнологичное оружие, в первую очередь военные самолёты, вертолёты и различные типы ракет. Однако отсутствие в открытой печати данных о масштабах и структуре военных поставок во взаимной торговле этих государств, как правило, объясняется секретностью проведения подобных операций.

Исторически сложилось, что в обеих странах чётко обозначились территории, где концентрируются экспортные и импортные операции. Так, свой экспорт в Испанию США осуществляют в основном из Техаса, Пуэрто-Рико, Калифорнии и Луизианы, в то время как главными штатами, через которые товары приходят в обратном направлении, являются Нью-Джерси, Техас, Флорида и Калифорния.

В целом торговые отношения между США и Испанией развиваются довольно успешно, охватывая большое количество отраслей и секторов экономик двух стран. За пределами Европейского союза Соединённые Штаты являются самым крупным торговым партнёром Испании. Положение этих государств в таком мировом рейтинге довольно обнадеживающее. Испания – 25-й крупнейший торговый партнёр США, а США для Испании – шестой⁵. Крепкие двусторонние экономические отношения позволяют в большей степени использовать международное разделение труда в интересах социально-экономического развития указанных стран.

³ U.S. Relations With Spain // U.S. Department of State. 2020. January, 13. URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-spain/> (дата обращения: 13.12.2021).

⁴ Официальный сайт регистра обычных вооружений ООН: UN Register of Conventional Arms // United Nations. Official website. URL: <https://www.un.org/disarmament/convarms/register> (дата обращения: 13.12.2021).

⁵ U.S. Trade in Goods with Spain.

Тем не менее отношения Испании и США не лишены противоречий, большая часть которых лежит в сфере экономики. Так, довольно остро стоит вопрос о поставках испанских оливок и оливкового масла в Соединённые Штаты. Ежегодный экспорт этой продукции оценивается более чем в 800 млн евро и затрагивает судьбы десятков тысяч фермеров в Андалусии и других провинциях страны. В силу того, что оливки стали продаваться по цене, с которой американские производители не могут конкурировать, Соединённые Штаты установили на испанское оливковое масло и сыр 25%-ные тарифы. Испания считает эти санкции, введённые в ответ на европейские субсидии на строительство авиационного гиганта Airbus, несправедливыми, наносящими значительный ущерб сельскохозяйственному сектору королевства. Однако до настоящего времени администрация Джозефа Байдена пошлины на оливковое масло и другие сельхозтовары Испании не отменила⁶.

Ещё одна проблема касается тарифов на сталь и алюминий, которыми США обложили испанскую продукцию, используя раздел 232 Закона о расширении торговли, принятого в 1962 г. и дающего право американской администрации принимать меры для защиты национальной безопасности. Страны Европейского союза и Канада попросили членов комиссии, созданной для урегулирования данной проблемы, пересмотреть решение о тарифах на сталь и алюминий, поскольку оно нарушает руководящие принципы ВТО в сфере торговли, например режим наиболее благоприятствуемой нации. Однако США, используя аргумент о важности национальной безопасности, обошли стороной решение этой проблемы⁷.

Руководители Испании и США в своих заявлениях стремятся избегать обсуждения спорных вопросов, акцентируя внимание на положительных аспектах двусторонних отношений. Характерным примером является встреча 19 июня 2018 г. действовавшего тогда президента Дональда Трампа с королём Испании Филиппом VI. Приветствуя в Белом доме королевскую чету, Д. Трамп, в частности, подчеркнул: «Наши отношения на протяжении многих лет были выдающимися, и, думаю, особенно сейчас. Прекрасные торговые, военные отношения». Филипп VI в свою очередь отметил, что у США и Испании есть общие интересы по большому спектру вопросов и оба

⁶ Encina C.G. Spain and the US, from Trump to Biden // Real Instituto Elcano. 2021. February, 19. URL: <https://www.realinstitutoelcano.org/en/analyses/spain-and-the-us-from-trump-to-biden/> (дата обращения: 12.12.2021).

⁷ Spain – Country Commercial Guide: Market Overview // International Trade Administration. 2021. September, 26. URL: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/spain-market-overview> (дата обращения: 12.12.2021).

государства объединяют свои усилия во многих областях и в различных регионах мира⁸.

Вместе с тем в реальности не всё в отношениях двух стран так безоблачно, как об этом говорят их лидеры. Социологические опросы свидетельствуют о том, что определённая доля испанцев воспринимает США весьма прохладно. Они недовольны тем, что Вашингтон не убрал введённые им экономические барьеры, наносящие урон значительной части испанских фермеров и промышленных работников, несмотря на безоговорочную поддержку Испанией военных операций Соединённых Штатов.

Торговля услугами между Испанией и США

Новой тенденцией в развитии внешнеэкономических связей Испании и США в начале XXI в. стал рост торговли услугами, которая имеет ряд особенностей по сравнению с традиционной торговлей товарами.

Главные отличия состоят в том, что услуги, как правило, не имеют овеществлённой формы. Они недолговечны и не могут складироваться. В отличие от товаров, они производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению. Вследствие этого торговля большинством видов услуг базируется на прямых контактах между производителями и потребителями, что обособляет внешнюю торговлю товарами, в которой часто используется посредническое звено.

До 2008 г. ЕС заметно опережал США в международной торговле услугами. Однако начиная с 2010 г. данная тенденция стала меняться: Соединённые Штаты по этому показателю вышли на первое место, хотя доля многих стран Евросоюза в международной торговле услугами оставалась высокой.

В 2020 г., например, США экспортировали в Испанию услуг на сумму 5,04 млрд долл., а импортировали в обратном направлении – на 3,5 млрд долл. Таким образом, в торговле с Испанией они имели активное сальдо торгового баланса услугами, но оно незначительно для такой мощной экономики, как американская⁹.

Положительное сальдо в торговле услугами с Испанией Соединённые Штаты получили благодаря крупным поступлениям от продажи услуг в сфере путешествий и туризма (2,12 млрд долл.), от экспорта

⁸ Трамп оценил отношения между США и Испанией // РИА «Новости». 2018. 19 июня. URL: <https://ria.ru/20180619/1523032697.html> (дата обращения: 13.12.2021).

⁹ U.S. International Services: Trade in Services in 2020 and Services Supplied Through Affiliates in 2019 // Survey of Current Business / Bureau of Economic Analysis. 2021. October.

технических и профессиональных (роялти и паушальные платежи составили 1,66 млрд), а также транспортных услуг (1,06 млрд долл.).

Следует подчеркнуть, что оба государства занимают лидирующие позиции в международном туризме, который является сегодня одной из наиболее доходных и динамично развивающихся отраслей экономики. Так, по данным Всемирной туристской организации (ЮНВТО), в 2019 г. на первых местах по количеству посещений туристами были Франция, Испания, США, Китай и Италия, а по доходности от туризма – США, Испания, Франция, Таиланд и Великобритания¹⁰.

Международный туризм играет большую роль и во взаимной торговле услугами США и Испании. В 2020 г. объём торговли туристическими услугами между этими странами составил 1,2 млрд долл., в том числе экспорт США – 577 млн долл., а импорт США – 650 млн долл.¹¹ Так, в 2019 г. по количеству прибывших в Испанию туристов (84 млн чел.) королевство заняло второе место среди ведущих туристических держав и второе место (80 млрд долл.) – по сумме, которую туристы оставили в этой стране. США также имеют высокие показатели по туризму. В 2019 г. им принадлежало первое место в мире по количеству прибывших в Соединённые Штаты туристов (214 млн чел.), которые увеличили американский бюджет на 79 млрд долл. (третье место в мире). Кроме того, по данным ЮНВТО, за счёт торговли туристическими услугами в 2019 г. страны улучшили сальдо своих платёжных балансов: США – на 62 млрд долл., Испания – на 52 млрд долл. Наконец, туризм смягчает остроту проблемы безработицы, является важным фактором модернизации национальной инфраструктуры, играет существенную роль в формировании ВВП (12 % в 2019 г.), способствует устранению многих социальных и экономических проблем, стоящих на пути развития Испании¹².

Значительное место в торговле двух стран занимают транспортные услуги, объём которых в 2020 г. составил 532 млн долл., в том числе экспорт США – 339 млн долл., а импорт США – 193 млн долл. Ведущую роль в экспорте транспортных услуг по стоимости играют авиационные перевозки, экспорт которых из США в Испанию в 2020 г. был равен 309 млн долл., а импорт – 148 млн. По мнению

¹⁰ International Tourism Highlights: 2020 Edition // UNWTO. P. 8. URL: https://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2020.pdf (дата обращения: 13.12.2021).

¹¹ U.S. International Services: Trade in Services in 2020 and Services Supplied Through Affiliates in 2019.

¹² Кузнецова Г.В., Подбиралина Г.В. Международная торговля товарами и услугами. М.: Юрайт, 2015. С. 451–458.

специалистов, международные авиационные перевозки Соединённых Штатов в ближайшие годы сохранятся на высоком уровне.

Морские перевозки обеспечивают более трети объёма американской внешней торговли. Этот вид транспортных услуг между США и Испанией в 2020 г. составил 73 млн долл. Следует отметить, что наряду с увеличением абсолютных показателей морских перевозок происходит относительное сокращение этого вида перевозок в общем объёме американского экспорта услуг. В последние два десятилетия морские перевозки в общей стоимости экспорта услуг США переместились с 7-го на 13-е место.

Объём прочих видов перевозок¹³, включая дорожные и почтовые, между США и Испанией в 2020 г. составил менее 2 млн долл., в то время как в 2018 г. он превысил 125 млн долл.¹⁴ Резкое снижение этого показателя можно связать с пандемией COVID-19.

Наряду с туристическими и транспортными услугами заметную долю в американском экспорте имеют образовательные услуги. Между США и Испанией действует соглашение о сотрудничестве в области культуры и образования. Испания, например, является третьим по популярности направлением для американских студентов среди всех стран мира. В свою очередь, США представляют собой крупный центр для испанцев, стремящихся получить высшее образование в престижных вузах планеты на коммерческой основе.

Таким образом, двусторонняя торговля услугами быстро увеличивается. Особенно высокими темпами растёт объём торговли услугами в области консалтинга и менеджмента, исследований и практического использования НИОКР, а также компьютерными, информационными и аудиторскими услугами. Можно предположить, что эта тенденция сохранится в ближайшей перспективе.

Инвестиционное сотрудничество

Самой быстроразвивающейся формой внешнеэкономических связей США и Испании в последние годы стало международное движение капитала в виде прямых инвестиций. Так, американские вложения в королевство за 1990–2020 гг. удвоились и в 2020 г. составили 38,5 млрд долл. США по-прежнему остаются одним из крупнейших иностранных инвесторов в Испании (третье место по объёму финансовых средств, направленных в эту страну)¹⁵.

¹³ Министерство торговли США разбивает торговлю транспортными услугами на три части: морские перевозки, авиационные перевозки и прочие перевозки.

¹⁴ U.S. International Services: Trade in Services in 2020 and Services Supplied Through Affiliates in 2019.

¹⁵ U.S. Foreign Direct Investment Abroad // Survey of Current Business / Bureau of Economic Analysis. 2021. August.

Значительный интерес американского капитала к Испании объясняется не только её благоприятным инвестиционным климатом и ёмкостью внутреннего рынка. Большое значение для американских инвесторов имеет наличие таких преимуществ, как развитая инфраструктура, широкая маркетинговая сеть, предпринимательская этика, активная инновационная деятельность. Не стоит сбрасывать со счетов и тесные экономические отношения Испании с государствами Латинской Америки, базирующиеся на исторических связях, испанском языке, иммиграционных контактах, инвестиционных потоках и др. Это немаловажное обстоятельство может обеспечить стратегическое взаимодействие и поддержку американским компаниям в их экспансии в страны Южной Америки и Карибского бассейна.

Администрация США не стоит в стороне от зарубежной деятельности американских ТНК. 14 января 2013 г. Министерство финансов подписало новый протокол о внесении добавлений в договор 1990 г. об избежании двойного налогообложения компаниями двух государств. 16 июля 2019 г. сенат ратифицировал данный протокол, и обновлённый договор вступил в силу 27 ноября 2019 г.¹⁶

Основная цель нового документа – устранить такое положение, при котором одни и те же доходы, получаемые американскими корпорациями в Испании, облагаются налогами дважды: сначала в стране приложения капитала, а затем в стране базирования корпорации. Кроме устранения двойного налогообложения, обновлённый договор преследует цель выработки механизма предотвращения уклонения от уплаты налогов и уменьшения возможности злоупотребления нормами соглашения в области налогообложения посредством обмена информацией между компетентными органами соответствующих государств.

Важным инструментом прямой поддержки американских компаний в их деятельности в Испании является Корпорация зарубежных частных инвестиций (ОПИК), действовавшая с 1971 г. на основании закона «О помощи иностранным государствам»¹⁷. С января 2020 г. администрация Д. Трампа переименовала эту организацию в Корпорацию по финансированию международного развития, сохранив в принципе прежний механизм работы. В её функции входят поддержка зарубежной деятельности американских корпораций путём страхования их собственности от различных видов рисков

¹⁶ *Callardo C.* Spain: Protocol of the Spain-US tax treaty enters into force // *International Tax Review*. 2019. October, 15.

¹⁷ *OPIC*. 2018. Annual Report. Washington, 2018. С. 8.

за рубежом, предоставления компаниям займов и гарантий займов на сооружение зарубежных объектов, оказание национальным инвесторам организационной и информационной помощи. В последние годы Корпорация, наряду с поддержкой наименее развитых стран, стала всё больше охватывать своими программами также государства со средним и высоким уровнем доходов и расширять помощь малому бизнесу США в его экспортной политике вывоза капитала.

Среди других инструментов стимулирования и защиты прямых инвестиций на двустороннем уровне можно выделить международные инвестиционные соглашения, которые имеют ярко выраженный характер защиты вывозимых за границу капиталовложений развитых стран. В этих документах обычно чётко определены гарантии, предоставляемые западным ТНК в их зарубежной деятельности, и правила выплаты компенсации в случае экспроприации собственности этих корпораций, условия перевода за рубеж полученной ими за границей прибыли, а также разработана процедура разрешения возникающих конфликтных ситуаций между заинтересованными сторонами¹⁸.

Обращает на себя внимание и тот факт, что деятельность американских ТНК в Испании сопровождается изменениями в методах организации зарубежных представительств. Если в 1970-е гг. явное предпочтение отдавалось созданию США новых зарубежных филиалов, то с 1990-х гг. чётко обозначилась тенденция к повышению роли трансграничных слияний и поглощений иностранных компаний американскими ТНК. По мнению экспертов Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), этот процесс был инициирован американскими корпорациями, а их очередной пик пришёлся на 2018 г.¹⁹

В последние десятилетия наметились изменения и в отраслевой структуре американских прямых инвестиций в Испании. Если в 1980-е гг. преобладали американские капиталовложения в сырьевые отрасли, в 1970–1980-е гг. – в отрасли обрабатывающей промышленности, то в 1990-е гг. и в начале XXI в. большая часть инвестиций стала направляться в сферу услуг. Так, в первой половине 2019 г. свыше 50 % прямых инвестиций США (более 54 %) было вложено именно в неё, 43 % – в обрабатывающую промышленность (главным образом химическую и в производство транспортного оборудования), а данных о вложениях в сырьевые отрасли американская статистика не приводит. В сфере услуг основные инвестиции США были сконцентрированы в области информационных услуг

¹⁸ World Investment Report / UNCTAD. Geneva, 2019. P. XII, 8.

¹⁹ Ibid. P. 8.

(3600 млн долл.), оптовой торговли (3039 млн), финансов и страхования (2465 млн долл.)²⁰.

О разносторонней заинтересованности американских ТНК в Испании свидетельствует и то, что в 2019 г. в этой европейской стране около 110 корпораций США имели свои филиалы, где было занято 190,8 тыс. испанцев, особенно в автомобильной и химической промышленности²¹. В целом по количеству созданных в королевстве рабочих мест американские корпорации опережают показатели в Италии и Франции.

Испания, будучи развитым государством, также проявляет значительный интерес к вывозу капитала за границу, в особенности в США. Ведущие факторы привлечения испанского капитала в Соединённые Штаты – это высокий научно-технический уровень экономики в целом, огромная ёмкость внутреннего рынка в сочетании с политической и экономической стабильностью. Важными стимулами для увеличения объёма испанских вложений послужили также динамичный рост американского хозяйства, быстрые темпы развития высокотехнологичных отраслей промышленности и информационных технологий.

Испания резко нарастила объём своих прямых инвестиций в американскую экономику и в 2020 г. стала для неё десятым крупнейшим инвестором. Бóльшая часть капиталов была вложена в экономику США в последние годы, когда они выросли с 14 млрд долл. в 2006 г. до 88,6 млрд долл. в 2020 г.²²

В 2019 г. на территории Соединённых Штатов действовало свыше 100 филиалов испанских компаний, в которых было занято порядка 92,5 тыс. американских рабочих и служащих в таких отраслях, как финансы, информационные услуги, ветровая и солнечная энергетика, биотопливо, пищевая промышленность²³.

Наряду с созданием зарубежных филиалов испанские компании нередко прибегают к использованию неакционерных форм вывоза капитала. При этом правительство США оказывает поддержку начинающим бизнес испанским компаниям (стартапам), особенно в Силиконовой долине, а также в ряде университетов Восточного побережья.

Обращает на себя внимание то, что Испания принадлежит к группе немногочисленных государств, национальные инвестиции которых в экономику США превышают американские инвестиции

²⁰ Survey of Current Business. 2019. August. P. 20.

²¹ U.S. Foreign Direct Investment Abroad.

²² Ibid.

²³ Ibid.

в Испанию. При этом следует учитывать, что Соединённые Штаты являются крупнейшим экспортёром прямых инвестиций и в большинстве стран мира, где действуют американские ТНК, их инвестиции превышают капиталовложения иностранных государств в экономику США.

Значительные потоки капиталов в форме прямых инвестиций из обеих стран способствовали тому, что в последние годы не внешняя торговля, а инвестиционное сотрудничество стало главной формой внешнеэкономических отношений США и Испании. Эта особенность современных двусторонних связей свидетельствует об их выходе на более высокий уровень развития в сравнении с предшествующим этапом преимущественного обмена товарами.

Испанские инвестиции, объём которых быстро возрастает, также оказывают влияние на экономические показатели Соединённых Штатов. Во-первых, прямые инвестиции королевства восполняют недостаток в США внутренних сбережений путём получения налогов, которыми облагаются прямые испанские капиталовложения. Во-вторых, испанский капитал привносит в США новые технологии, наукоёмкое оборудование, создаёт на американской территории определённое количество товаров и услуг, тем самым способствуя росту американского валового внутреннего продукта. В-третьих, испанские инвестиции воздействуют на внешнюю торговлю двух стран, так как примерно треть этой торговли осуществляется между испанскими филиалами и их материнскими компаниями в стране базирования через каналы внутрифирменной торговли. В-четвёртых, деятельность испанского капитала создаёт новые рабочие места в США, что способствует ослаблению остроты такой важной проблемы, как безработица. Наконец, деятельность испанских корпораций расширяет научно-техническое сотрудничество.

В целом значительный приток испанского капитала приводит к усилению его влияния на различные стороны американской экономики, нередко вынуждая Вашингтон искать компромиссы в спорных вопросах с Мадридом, чтобы сохранить эту страну в качестве своего союзника в Европе.

Научно-техническое сотрудничество

Довольно быстрыми темпами развивается и международный обмен научно-техническими знаниями, позволяющий широко внедрять в производство Испании и США новейшие достижения научно-технического прогресса²⁴.

²⁴ Новая парадигма развития международных экономических отношений: Вызовы и перспективы для России / Под ред. Т.М. Исаченко, Л.С. Ревенко. М.: МГИМО-Ун-т, 2022. С. 118–120.

В настоящее время в мире в условиях четвёртой промышленной революции действуют многочисленные каналы передачи технологий, однако основным инструментом, позволяющим различным по уровню развития странам приобщиться к мировому научно-техническому опыту, являются транснациональные корпорации. Американские ТНК, располагающие многими результатами научно-технических исследований, занимают лидирующее положение в международном обмене технологиями. Испания, уступая США в эффективности НИОКР, вынуждена закупать некоторые результаты научных разработок в Соединённых Штатах. При этом обмен технологиями между ними осуществляется главным образом по двум каналам – внутри- и межфирменному.

Внутрифирменный метод заключается в передаче головными американскими компаниями своим зарубежным филиалам передовых технологий на некоммерческих условиях (т.е. бесплатно). Это ставит дочерние компании США на рынках стран пребывания, например в Испании, в преимущественное положение, способствует повышению конкурентоспособности их продукции, предоставляет им возможность обойти валютные ограничения этого европейского государства.

Предоставление лицензий, патентов, технических знаний и опыта дочерним компаниям позволяет им сравнительно быстро наладить производство новых товаров и услуг на принадлежащих им предприятиях и сбывать их на рынках как стран своего базирования, так и сопредельных государств. Таким образом, ТНК получают возможность не только сократить до минимума сроки освоения изобретений, но и обойти таможенные барьеры и валютные ограничения других стран. Этот канал передачи технологии в основном действует между США и развитыми государствами, где сосредоточено более $\frac{2}{3}$ американских прямых инвестиций, накопленных за рубежом, а также между Соединёнными Штатами и отдельными новыми индустриальными странами.

На долю внутрифирменной передачи технологий приходится около 70 % всех поступлений США от новейших видов технологий, получаемых от американских ТНК Испанией. Масштабы и темпы развития такого оборота на современном этапе дают основания считать, что он является главным каналом передачи американской технологии Испании.

Другой канал поступления технологий – межфирменный. Это операция, при которой корпорация США направляет технологию Испании на коммерческой основе. Данный канал (на него приходится около $\frac{1}{3}$ всех передаваемых США научно-технических знаний

Испании) работает весьма успешно, учитывая интересы всех участников торговых сделок²⁵. Так, продажа лицензий помогает американским корпорациям обходить таможенные барьеры королевства; в отличие от вложения прямых инвестиций, такой метод даёт возможность экономить валюту при создании различных производств за границей; позволяет корпорациям получать дешёвую продукцию и полуфабрикаты с предприятий, построенных с помощью лицензионных соглашений.

Определённые преимущества получает также фирма-лицензиат, приобретая научно-технические знания. В первую очередь следует сказать о том, что, в отличие от внутрифирменной передачи технологий, здесь эти технологии поступают в распоряжение национальных предприятий, вовлечённых во внутрифирменное разделение труда, а не дочерним компаниям американских ТНК. Кроме того, операции по покупке лицензий позволяют экономить иностранную валюту, поскольку в данном случае за границу в виде вознаграждения переводится лишь часть цены товара, тогда как при импорте эту цену нужно выплачивать полностью. Наконец, выгоду фирме-лицензиату приносит использование таких лицензионных соглашений, которые заключаются путём применения сделок встречной торговли.

Следует отметить и тот факт, что передача технологий имеет некоторые отрицательные последствия для её участников. Так, нередко происходит усиление зависимости лицензиата от иностранной технологии, выплата больших сумм вознаграждения за определённую технологию становится бременем для бюджета страны, а выполнение различных оговорок и условий в этих соглашениях подчас ущемляет свободу действий фирмы-лицензиата. Однако указанные ограничения, как правило, не имеют фундаментального характера и не очень сильно затрудняют рост международной передачи технологии.

Бессменным лидером в торговле патентами и лицензиями являются США, для которых страны Европейского союза выступают основными контрагентами в торговле научно-техническими знаниями. В торговле с Испанией лицензиями у США активное сальдо торгового баланса, которое постепенно возрастает.

О расширяющихся масштабах продаж технологий американскими ТНК зарубежным компаниям, включая испанские, свидетельствуют следующие данные. За 17 лет (1998–2014 гг.) поступления корпорациям

²⁵ *Зименков Р.И.* Влияние внешней экономической деятельности на экономику США // Инвестиции в России. 2021. № 10. С. 19.

США за проданные лицензии и другие виды интеллектуальной собственности возросли в 6 раз и в 2014 г. достигли 130,4 млрд долл.²⁶

Более поздние данные о сделках купли-продажи объектов интеллектуального труда подтверждают активную роль Соединённых Штатов на мировом рынке технологий. Так, в 2020 г., по материалам Бюро экономического анализа, американские ТНК получили за продажу объектов интеллектуального труда испанским компаниям 630 млн долл., а уплатили испанской стороне за подобную операцию 68 млн долл.²⁷

Торговля лицензиями между США и Испанией позволяет выявить ряд интересных закономерностей. Во-первых, происходит снижение роли чисто патентных лицензий в современном научно-техническом обмене и возрастает количество соглашений о передаче ноу-хау, сферами применения которых являются, по существу, все отрасли и виды деятельности, включая производственную и административно-хозяйственную. Во-вторых, важной чертой двусторонней торговли патентами и лицензиями становится активное участие в ней мелких и средних фирм, в особенности венчурных компаний. В-третьих, нередко американские ТНК в зарубежной деятельности прибегают к созданию стратегических альянсов с компаниями Испании²⁸.

В последние десятилетия в практике лицензионной торговли стали проявляться новые тенденции. Во-первых, американские ТНК всё активнее стали вовлекать в проведение НИОКР свои зарубежные филиалы. Так, в 1995 г. расходы на НИОКР, проведённые зарубежными филиалами американских ТНК, составили 26 млрд долл., а в 2017 г. они достигли 62,6 млрд долл., причём основная часть этих исследований осуществлялась в ведущих странах Европейского союза²⁹. Однако данных об участии отдельных государств Европы в этом процессе американская статистика в последние годы не приводит.

Другая тенденция заключается в проведении отдельными странами Западной Европы научных исследований компаниями этих стран, действующими на территории США. Так, по данным Бюро экономического анализа США, в 2019 г. испанские дочерние фирмы

²⁶ U.S. International Services // Survey of Current Business. 2014. October. P. 4.

²⁷ International Data Tables // Survey of Current Business. 2021. July.

²⁸ Зименков Р.И. Новые явления в зарубежной деятельности американских ТНК // Инвестиции в России. 2020. № 6 (305). С. 24.

²⁹ Зименков Р.И. Прямые иностранные инвестиции в экономике США // Инвестиции в России. 2020. № 8. С. 19.

вложили 183 млн долл. в проведение НИОКР на территории США³⁰. Основная часть научных исследований и разработок, осуществляемых испанскими компаниями, была сконцентрирована на прикладных исследованиях и направлена на доработку выпускаемой в США продукции в целях повышения её конкурентоспособности.

Определённый вклад в развитие национальной науки вносит политика Соединённых Штатов, направленная на использование научно-технического потенциала других государств в форме научных обменов, контрактов на разработку совместных проектов, исследований высококвалифицированных специалистов по каналам утечки умов и др. Так, Национальное управление США по аэронавтике и исследованию космического пространства (НАСА) и испанский Национальный институт аэрокосмической техники (INTA) совместно эксплуатируют Мадридский комплекс дальней космической связи в поддержку миссий по исследованию орбиты Земли и Солнечной системы. Мадридский комплекс относится к числу трёх крупнейших комплексов слежения и сбора данных, входящих в Сеть дальнего космоса НАСА³¹.

Таким образом, хотя США и являются одним из крупнейших научно-технических центров знаний, они активно используют новейшие технологии своих союзников, что ещё больше укрепляет позиции Вашингтона в этом сегменте мирового рынка.

* *
*

Испания и США являются союзниками и поддерживают тесные торгово-экономические отношения. Именно инвестиционное сотрудничество и внешняя торговля, несмотря на сохраняющийся кризис, обусловленный, в частности, пандемией COVID-19, выступают основными двигателями двусторонних связей. И хотя Испания не является приоритетным направлением для американской внешнеэкономической деятельности, практика последних лет свидетельствует о расширении кооперации между государствами. Необходимо также иметь в виду, что отсутствие принципиальных разногласий по экономическим, а также военно-политическим вопросам будет способствовать сохранению и дальнейшему укреплению торгово-экономических отношений двух стран.

³⁰ U.S. Relations With Spain.

³¹ Madrid Deep Space Communication Complex // NASA. URL: <https://www.mdsc.nasa.gov/> (дата обращения: 15.01.2021).

Список литературы

1. Гусев К.Н. Иностранные инвестиции и инновационное развитие экономики в современных условиях. М.: Ин-т Европы РАН, 2011. 180 с.
2. Захарова Н.В. Страны Европы: Справ. пособие. М.: Магистр; ИНФРА-М., 2012. 269 с.
3. Испания – переход от торговли к инвестиционному сотрудничеству // Мир и нац. хозяйство / МГИМО МИД России. 2007. № 1 (2). URL: <https://mirec.mgimo.ru/2007/2007-01/ispaniya-perehod-ot-torgovogo-k-investicionnomu-sotrudnichestvu> (дата обращения: 13.12.2021).
4. Коэффициент экономической сложности // Рациональные числа. 2016. URL: <https://rationalnumbers.ru/all/koefficient-ekonomicheskoy-slozhnosti/> (дата обращения: 16.11.2021).
5. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. И.Н. Платоновой. М.: МГИМО-Ун-т, 2021. 399 с.
6. Мировая экономика и международный бизнес / Под ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. М.: КНОРУС, 2008. 688 с.
7. Особенности экономического развития США: Тенденции 2-го десятилетия XXI века / Под ред. В.Б. Супяна. М.: Ин-т США и Канады РАН, 2016. 381 с.
8. Activities of U.S. Affiliates of Foreign Multinational Enterprise in 2017 // Survey of Current Business. 2019. December. URL: <https://apps.bea.gov/scb/2019/12-december/1219-affiliates.htm> (дата обращения: 11.11.2021).
9. A Guide to the United States' History of Recognition, Diplomatic, and Consular Relations, by Country, since 1776: Spain // Office of the Historian. URL: <https://history.state.gov/countries/spain> (дата обращения: 12.12.2021).
10. Coibion O., Gorodnichenko Y., Weber M. The Costs of the COVID-19 Crisis: Lockdowns, Macroeconomic Expectations, and Consumer Spending // SSRN. Chicago Booth Research Paper No. 20-08. 2020. May, 6. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3593848 (дата обращения: 18.12.2021).
11. Fact Sheet: U.S.-Spain Relations // The White House. Official website. 2016. July, 10. URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2016/07/10/fact-sheet-us-spain-relations> (дата обращения: 17.03.2021).
12. Kittová Z. The European Union as a Major Trading Player in the Global Economy // Bayar Y. Handbook of Research on Social and Economic Development in the European Union. Hershey: IGI Global, 2020. P. 45–68.
13. Regional trade agreements // World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm (дата обращения: 05.06.2018).
14. Spain and Its Relations with the United States: In Brief. August 18, 2020 // Congressional Research Service. URL: <https://sgp.fas.org/crs/row/R44298.pdf> (дата обращения: 07.02.2021).

15. Spain – Country Commercial Guide: Market Overview // International Trade Administration. 2021. September, 26. URL: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/spain-market-overview> (дата обращения: 12.12.2021).
16. The Best Way to Explore Trade Data // The Observation of Economic Complexity – OEC. URL: <https://oec.world/en/profile/bilateral-country/usa/partner/esp> (дата обращения: 11.12.2021).
17. The State of Trade Between Spain, the European Union and the United States – with guest Speaker Thomas Reott Economic Counselor to the U.S. Embassy in Spain // School of Global and Public Affairs. 2019. January, 22. URL: <https://www.ie.edu/school-global-public-affairs/about/news/state-trade-spain-european-union-united-states/> (дата обращения: 20.01.2022).
18. United States Imports from Spain // Trading Economics. URL: <https://tradingeconomics.com/united-states/imports/spain> (дата обращения: 12.03.2021).
19. U.S. Relations With Spain // U.S. Department of State. 2020. January, 13. URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-spain/> (дата обращения: 13.12.2021).
20. World Development Indicators // The World Bank. 2020. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (дата обращения: 20.04.2021).
21. World Development Report 2019 // The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2019> (дата обращения: 24.04.2021).