Реферат

Основные проблемы арабско-российских международных отношений

В союзные времена торговые отношения и техноэкономические связи с основными партнерами в арабском мире регулировались торговыми и платежными соглашениями и строились на базе взаимного предоставления режима наибольшего благоприятствования в торговле и навигации. Платежи по операциям осуществлялись на базе клиринговых расчетов.

После развала Советского Союза возникла потребность в создании новой договорной и юридической основы для поддержания торгово-экономических отношений между Россией и арабскими государствами. В рамках реализации этой потребности на протяжении 90-х годов Россия заключала с рядом своих традиционных партнеров в арабских странах соответствующие соглашения об экономическом, научном и техническом сотрудничестве. Одним из главных моментов в них был переход к системе, согласно которой платежи между партнерами по сделкам должны осуществляться в свободно конвертируемой валюте. Другими словами, в отношения было привнесено рациональное, коммерческое начало, знаменовавшее переход к общепринятым принципам и нормам организации торговли. Другое новшество заключалось в отказе от сориентированных на идеологию установок, которые порождали своего рода неэквивалентность в обмене между СССР и Арабским Востоком. В частности, подобный дисбаланс возникал в связи с тем, что арабские реципиенты обретали возможность пользоваться плодами сотрудничества в их вещественной форме немедленно, в то время как их задолженность по оплате поставок из Советского Союза росла, перспективы погашения ее имели отложенный характер, а внутренний рынок СССР наполнялся исключительно потребительскими товарами, неконкурентоспособными в других частях мира. Только в отдельных случаях в СССР по клирингу осуществлялись ограниченные поставки продукции, имевшей стратегическое значение, в виде сырья или другой высоколиквидной товарной массы.

Наследство, оставшееся от сотрудничества между СССР и арабским миром, оказалось труднопреодолимым барьером. За десятилетия тесных отношений во внешнеторговой сфере и, главным образом, во внешнеэкономическом сотрудничестве было накоплено много противоречий, без устранения которых невозможно реализовать обоюдные интересы. Речь, в первую очередь, идет о долгах, которые составляют большие абсолютные величины и исчисляются многими миллиардами долларов. В связи с этим межправительственные соглашения в 90-е годы дополнялись соглашениями об урегулировании взаимных долговых обязательств, возникших в результате предоставления СССР государственных кредитов арабским странам, и долгов Союза арабским правительствам, образовавшихся в процессе применения клиринговых расчетов.

Юридическая база взаимных отношений не ограничивается только межправительственными соглашениями или протоколами о сотрудничестве. Существенная роль также принадлежит документам, которые предотвращают возможность двойного налогообложения, обеспечивают защиту инвестиций, определяют другие фундаментальные условия сотрудничества. глобализация экономический российский арабский

Естественно, не со всеми арабскими странами подписаны необходимые пакеты соглашений, полностью регламентирующие все сферы торгового и экономического взаимодействия. С большинством стран Россию связывают только соглашения о сотрудничестве, тогда как другие документы находятся в стадии разработки, рассмотрения или ратификации. Следует отметить также (а это имеет значение для понимания общего состояния российско-арабских экономических отношений), что с рядом стран на Ближнем Востоке, особенно в Персидском заливе, элементы торгово-экономических отношений только еще формируются, а сделки носят пробный характер и часто совершаются на спонтанной основе.

Инструменты, с помощью которых осуществляется межправительственное сотрудничество, остаются прежними. Это двухсторонние постоянные комиссии по торговому, экономическому, научному и техническому сотрудничеству, на которые возложено решение всех вопросов, связанных с координированием и регулированием усилий для обеспечения беспрепятственной работы внешнеторговых механизмов, продвижения товаров, капиталов и услуг на рынки друг друга и т.п. задач. Другими словами, здесь сохраняется приверженность международной практике, устоявшимся методам ведения дел, которые зарекомендовали себя и в советскую эпоху.

Однако, несмотря на присутствие формальных моментов, все же нет оснований считать, что на ближневосточном направлении у России имеются весомые предпосылки для прорыва и возвращения себе той роли, которую играл в недалеком прошлом в экономике наиболее приближенных к нему арабских стран Советский Союз. Неурегулированность отношений в полном объеме служит существенным организационно-техническим ограничителем развития российско-арабского взаимодействия. Однако, видимо, существует объективная необходимость прохождения этого этапа, поскольку изменение социальной природы российского государства и эволюция его экономики в сторону рынка, равно как и встречные процессы в арабском мире, представленные сходными тенденциями, и сопутствующие им явления, выраженные в преобладании застойных форм в хозяйственной сфере арабских партнеров России, требуют более или менее длительного адаптационного периода как для самих государств-адептов новых воспроизводственных механизмов, так и для отношений между ними, с одной стороны, и России, с другой.

На характер и динамику сотрудничества оказывают влияние и другие факторы, как новые, так и имевшие место в предшествовавшую эпоху. К новым, видимо, следует отнести то, что российский промышленный потенциал снизился настолько, а экспортные ресурсы сократились в такой мере, что это стало влиять на качественные показатели торгового и технического сотрудничества с арабским миром, а в равной мере и на его количественные параметры.

Второй момент заключается в том, что разведение экономического и идеологического начал в России, в том числе и в области внешнеэкономических связей, и подчинение экономики прагматическим императивам также резко сказалось на объеме экспортно-импортных операций с Арабским Востоком.

К старым факторам следует отнести сохраняющуюся хозяйственную отсталость ближневосточных государств и их низкий экспортный потенциал, который в принципе ограничивает для них возможность маневра во внешнеторговой сфере и сужает перспективы диверсификации их производств и повышения объемов выпускаемой продукции в экспорториентированных отраслях.

Однако следует отметить, что это обстоятельство лишь косвенно касается России, поскольку последняя может довольствоваться традиционным экспортом из арабских стран, как довольствовался этим Советский Союз (хотя и в иных исторических условиях, при которых внешнеторговые структуры утилизировали любые ресурсы страны-должника для компенсирования поставок по спецсоглашениям). Тем более потому, что в новых условиях поставки стратегических видов сырья из государств Арабского Востока, например, нефти или хлопка, осуществляются за твердую валюту, по меркам свободного рынка, и для России в любом случае будет нереально рассчитывать на их поставки в обход общепринятого порядка, т.е. покупки за валюту. Хотя, может быть, могут возникнуть какие-то исключения в силу того, что в некоторых случаях (как, например, с Египтом) установлено, что оба государства договорились об использовании, при необходимости, своих внутренних национальных валют в качестве платежного средства при расчетах во внешнеторговых сделках (но, очевидно, по согласованному курсу).

Сферы сотрудничества между Россией и странами арабского мира остаются практически неизменными, хотя нельзя исключать, что в связи с экономическим кризисом в России объемы и номенклатура поставляемых из нее товаров имеют тенденцию к сокращению. Это с одной стороны. С другой, арабские страны, не привязанные ныне к клирингу, имеют большее поле для маневра и могут переориентироваться по ряду позиций на западных партнеров, тем самым дополнительно сужая возможности для российского экспорта в свои пределы.

Сложные перспективы для российско-арабских отношений могут возникнуть в связи с дальнейшим нарастанием процессов глобализации экономического пространства. Вступление в ВТО связано с определенными условиями и требованиями, влияющими на привычный образ действий развивающихся стран, в том числе и арабских, сложившийся в ходе десятилетиями вырабатывавшейся практики. В случае с арабскими странами, традиционно бывшими партнерами СССР и рассматриваемыми как перспективные для нынешней России, если они станут членами ВТО, схема организации внешнеторговой и внешнеэкономической деятельности их может существенно измениться. В крайних обстоятельствах полномасштабное включение в глобальный торгово-экономический процесс чревато для них нежелательными последствиями в виде подавления некоторых отраслей национальной промышленности (например, перерабатывающей сельскохозяйственное сырье, фармацевтической и некоторых других), сужением сферы экспорториентированных производств, вообще ограничением возможностей появления на мировом рынке с товарами традиционного экспорта. Это обстоятельство может коренным образом преобразить прежние отношения России и арабских стран. С одной стороны, могут видоизмениться некоторые обстоятельства взаимодействия, частично процесс может затронуть и целые ниши сотрудничества, ликвидировав одни и обусловив появление других, наполнить новым содержанием старые. С другой стороны, могут значительно усложниться отлаженные под прежние методики сотрудничества схемы взаимодействия, потребуется разработка новых механизмов и привлечение иных инструментов для развития связей. Вместе с тем и грядущее вступление России в ВТО в обязательном порядке, как минимум, приведет к серьезной корректировке ее отношений с арабскими партнерами, а в крайнем случае, к перестройке всей системы взаимодействия с ними.

Упомянутые обстоятельства могут быть отнесены к категории объективных, сложившихся под влиянием внутренних и мировых экономических факторов и социальных процессов, охватывающих как самое Россию, так и арабский мир в целом.

Наряду с этими имеются и другие явления, которые способны активно воздействовать на масштабы и характер сотрудничества России и арабского региона. Динамика отношений с арабским миром в целом подвержена спаду, и это проявляется как устойчивая тенденция. Подобная ситуация в сложившихся реалиях предстает естественной и обусловлена многими причинами.

Российские организации не только обнаруживают свою малоподвижность в контактах с арабскими странами, но и интенсивно утрачивают позиции, которые ранее были закреплены за ними на традиционных направлениях двухстороннего сотрудничества. Причем процесс применительно к отдельным арабским странам зашел настолько далеко, что компании третьих стран успешно вытесняют своих российских «коллег» из базовых отраслей, как это имеет место, например, в Алжире. Здесь россиян абсолютно «выдавили» из нефтегазовой отрасли, трубопроводного транспорта и металлургии, хотя ранее именно ими возводилось большинство объектов первостепенного национального значения для Алжира. Такие примеры в той или иной степени регистрируются не только в указанной стране, но и во всех других, с которыми ранее поддерживались теснейшие связи.

Российские внешнеторговые структуры обречены на сдачу своих позиций под влиянием весьма серьезных обстоятельств. Государственные предприятия и фирмы России не проявляют достаточной инициативы для проникновения на арабские рынки, хотя потенциально могут рассчитывать на поддержку государства своим шагам в этом направлении. Акционированные структуры в значительно меньшей степени могут опираться на помощь государства, его финансовую поддержку или государственное страхование либо вообще лишены подобной возможности. Между тем в западном мире поддержка частного бизнеса и капитала и юридическое и иное обеспечение его проникновения на рынки зарубежных стран является нормой в действиях государственных органов и учреждений, призванных выполнять внешнеполитические и внешнеэкономические функции. Российский же МИД только начинает разворачиваться в эту сторону, он не освоил практику лоббирования экономических интересов национального капитала и, видимо, долго еще будет отрабатывать механизмы оказания влияния в этой сфере, уступая своим иностранным коллегам, для которых подобная деятельность является коренной задачей. В этом смысле подходящей иллюстрацией сказанному может служить практика французского правительства, оказывающего своему бизнесу, крайне заинтересованному, как и российский, в иракском рынке, полномасштабную и четко ориентированную поддержку как на стадии продвижения проектов, так и в фазе их согласования с представителями иракской стороны. Подобная политика, по мнению иракских экспертов, способна уже в ближайшем будущем вывести французские фирмы на ведущие позиции в Ираке, хотя именно российские фирмы, по тем же оценкам, являются пока ведущим и наиболее обещающим партнером Ирака в торговле и экономической деятельности.

Информационная поддержка российского бизнеса – также слабое место в техническом сопровождении российского предпринимательства. В нынешних условиях продвинутый бизнес не работает без соответствующей информационной базы, рекламной подпитки в разных формах. При этом большое значение приобретает не только факт присутствия рекламы на рынке и информации о предлагаемых продуктах, но и методика подачи материала, его качество и оформление. Особое значение эти факторы имеют в капиталоизбыточных странах Персидского залива, «завязанных» на западный бизнес и привыкших работать на условиях цивилизованного предпринимательства в его наиболее изощренном виде. Для нефтедобывающих стран, а эта практика постепенно распространяется и на другие части до сей поры менее требовательного арабского региона, нормой является бесперебойная связь со всем миром во всем ее разнообразии, доступные в любое время и, как минимум, англоговорящие сотрудники фирм. Кроме того, необходимо учитывать особенности арабского делового менталитета и специфику делового общения, понимая, что богатые бизнесмены с нефтяной психологией не склонны с энтузиазмом воспринимать любые предложения о сотрудничестве, предпочитают не рисковать своими капиталами, избегают скрупулезной подготовительной работы и предпочитают иметь отношения с теми партнерами, которые резервируют такую работу за собой. Едва ли российские бизнесмены готовы работать в подобном режиме.

Большим недостатком в работе российского бизнеса является то, что он медленно усваивает новые методы работы с партнерами, которые в других местах сразу же берутся на вооружение и широко применяются, что позволяет пионерам обходить соперников и добиваться крупных успехов в продвижении своей продукции на арабские рынки. В частности, это касается офсетных, или компенсационных, сделок, которые предлагает, например, Бахрейн как базу для сотрудничества в области нефти и газа. Однако этот инструмент сотрудничества пока недоступен России, которая не может позволить себе вкладывать часть средств в экономику других стран из-за острого финансового дефицита у себя, хотя при рациональной системе хозяйствования такой механизм сотрудничества мог бы стать вполне естественным и реальным. Между тем в российской практике все еще не изжиты методы и формы, унаследованные от эпохи клиринговых расчетов, которые не требовали применения тонких механизмов, носили прямолинейный и бюрократический характер.

Дефицит опыта участия в тендерах также наносит ущерб внешнеэкономической деятельности российских фирм и предприятий. Этот аспект сопряжен с большой спецификой в арабском мире, обставлен серьезными неформальными условиями, требует большой и кропотливой подготовительной работы, сопряженной с немалыми предварительными расходами. Это же последнее обстоятельство является наиболее раздражающим для российских предпринимателей, которые по плохой купеческой традиции в отличие от конкурентов органически не приемлют идею расходования денежных сумм без гарантированного положительного результата по итогам торгов.

Не всегда оправдана настороженность российских коммерсантов и их стремление подстраховываться в деловых контактах с арабской стороной любыми способами, порой противоречащими общей практике. В глазах иностранных партнеров наши дельцы и так нередко предстают как выходцы из страны с неважной бизнес-репутацией, поэтому нагромождение требований, от них исходящих, также часто играет негативную роль и служит препятствием для заключения выгодных сделок. Достаточно упомянуть, например, опыт Саудовской Аравии, в соответствующих кругах которой полагают, что российские бизнесмены предъявляют чрезмерные требования по поводу частичной или полной предоплаты товаров в рамках поставок, которые должны осуществляться на условиях FOB. Такой подход, как кажется, действительно может существенно сузить базу сотрудничества, вообще негативно отразиться на его перспективах.

В арабских деловых кругах неприятие вызывает необязательность и непоследовательность, демонстрируемые в некоторых случаях российскими предпринимателями. Это мнение, учитывая свойства арабской деловой среды (где любая информация, тем более негативная, безо всяких формальностей распространяется чрезвычайно быстро с соответствующими комментариями), немедленно обобщается и переносится на всех без исключения бизнесменов из России, создавая им соответствующий имидж ненадежных партнеров и несерьезных людей, у которых по этой причине не будет шансов на второе появление в арабских пределах. На Бахрейне произвел впечатление тот факт, что в ответ на бахрейнскую инициативу об открытии российско-арабского СП по огранке алмазов и переработке драгметаллов (весьма перспективное и доходное дело, по отчетам рыночных аналитиков) российская сторона, будировавшая вопрос и проявлявшая большой интерес к проекту через разные отечественные фирмы, «сошла с дистанции» без объявления причин.

Совместные предприятия в некоторых других арабских странах постигла такая же судьба. СП в Египте, например, предполагавшиеся к созданию в целях расширения египетского экспорта в Россию, так и не были организованы, несмотря на поддержку идеи со стороны межправительственной комиссии. Пять СП в Марокко числятся в ряду действующих, но перманентно работают в экстремальных условиях по причине организационных неурядиц. Конечно, в этом не обязательно вина России, но общий подход и настрой таковы, что за все надо отвечать нашим.

Примерно такая же судьба и у оффшорных компаний с участием российского капитала. Они в большинстве расположены в ОАЭ, где их число достигает тридцати в трех свободных экономических зонах в Джебель Али, Аджмане и Шардже. Этим компаниям, зарегистрированным под маркой Кипра, Либерии, Гонконга и других стран, отведена очень скромная роль как партнерам российского бизнеса, поскольку они могут функционировать лишь в качестве лишнего посреднического звена между российскими экспортерами и местными импортерами. Это ограничение связано с природой действующего в Эмиратах законодательства, которое разрешает только национальным компаниям осуществлять импортные операции.

Вообще крупным препятствием для закрепления российского предпринимательства на арабских территориях является в большинстве случаев отсутствие постоянных представительств на местах. Это затрудняет оперативное решение возникающих вопросов и урегулирование текущих проблем, ограничивает возможность поддержания регулярных личных контактов бизнесменов и способность непосредственно отслеживать ситуацию в экономике страны пребывания, вести мониторинг деловой активности и конъюнктуры рынков, поддерживать контакты с торговыми палатами и деловыми кругами и выявлять новые ниши для развития сотрудничества. К тому же отсутствие представительств возбуждает сомнение у деловых людей Востока в дееспособности и надежности компаний, ведущих дела в рамках единичных визитов делегаций.

Вклад торгпредств в решение этих вопросов ныне ограничен. Они, по всей видимости, не могут заменить фирмы и предприятия, имеющие конкретные интересы в данной стране, и способны оперировать преимущественно с информацией общего содержания, не входя в детали коммерческой работы по всем возможным направлениям.

Еще более негативные последствия для репутации серьезного российского бизнеса имело закрытие представительств российских банков в тех частях арабского мира, где они имелись до дефолта 1998 г. По утверждению арабских источников на Бахрейне, для восстановления доверия к российским банкам потребуются значительные усилия и длительное время, учитывая отношение на Востоке к тем, кто не способен поддерживать дееспособность своих структур, претендующих на участие в солидном бизнесе.

Двухсторонние отношения существенно ограничиваются низкой конкурентоспособностью цен на товары российского экспорта и условиями поставки. Это особенно касается отношений с малоемкими рынками (расположенными преимущественно в странах Персидского залива), которые поглощают некрупные партии товаров обширной номенклатуры, отличаются острой конкуренцией и не имеют отлаженных путей доставки из России. К этому же разряду относятся и тенденции, вызванные снижающейся конкурентоспособностью многих видов российского сырья (что отмечается, например, по Марокко), сужением номенклатуры поступающих на экспорт товаров и т.п. обстоятельствами. К этому же ряду негативных черт следует отнести и тот факт, что попытки продвижения на российский рынок товаров арабского происхождения сопряжены с организационными трудностями и неоправданно завышенными финансовыми расходами на сертификацию целого ряда товаров, в частности, медицинских препаратов и некоторых других видов продукции, производство которой достигло высокого качественного уровня в арабских странах и нужду в которых ощущает российский потребитель.

Пути доставки экспортных грузов в арабские страны также могут расцениваться как один из ограничителей торгово-экономических отношений. Египетские источники, в частности, подчеркивают, что в результате распада СССР многие морские порты, задействованные в торговом обороте, остались на территории Украины, что значительно удорожает доставку экспортно-импортных грузов к месту назначения. Российский же порт Новороссийск подвергается интенсивной критике в арабских кругах в связи с медленной и некачественной переработкой грузов, вымогательством и другими нетерпимыми помехами в работе.

Помимо перечисленных, имеется немало других субъективных и иных факторов, проистекающих из национальных (российских и арабских) особенностей правового обеспечения предпринимательства, организации деловой жизни, функционирования бюрократических учреждений, неустойчивости обстановки в бизнес-среде, во многом влияющих на эффективность российско-арабских взаимоотношений и сотрудничества. Не следует, конечно, понимать так, что российский бизнес малоперспективен, слаб, погряз в действиях, противоречащих признанной в мире этике деловых контактов и коммерческих отношений. Он переживает этап становления, приобретения опыта, освобождается от ложных представлений и обретает черты добропорядочности. Однако это небыстрый процесс, требующий времени и больших усилий, а также предметного учения рынком.

Первая волна крупных российских бизнесменов, во многом составленная из случайных людей, не прошедших рыночной школы и рассматривающих сферу международных экономических связей только как источник личного обогащения, еще не сошла со сцены. Поэтому российский бизнес в обозримой перспективе, вероятно, будет еще носить спонтанный характер, не слишком прилежно учиться на примитивных ошибках, получать уроки уважения и соблюдения обоюдных – своих и партнеров – интересов. Ему также предстоит понять, что интересы России лежат не только на Западе и что Восток, в частности Арабский, может рассматриваться ими не как периферийная зона, а как ценный партнер, способный усваивать не только российское сырье, но и российскую продукцию, которая по потребительским свойствам своим не находит сбыта в развитых странах.

**Литература**

1. Ан-Нашра аль-ихсаийя. Аль-Амана аль-амма, маджлис ат-тааун ли дуваль аль-халидж аль-арабийя (Статистический бюллетень. Генсекретариат ССАГПЗ). – 1997. – № 12. – С. 14.
2. ВРАмосо Statistical Review of World Energy. L. June 1999. – С. 4.
3. Page, Stephan. The Soviet Union and the GCC States: a search for Openings – American-Arab Affaires. Spring 1987. – № 20. – С. 47–49.
4. Golan, Galia. Moscow and the Middle East: New Thinking on Regional Conflict. – L., 1992. – С. 49.
5. Касем, Джамиль Закария. Тарих аль-халидж аль-арабий аль хадис ва аль-мунасер (Новая и новейшая история Персидского залива). Муджалляд 5, аль-Кахира, 1996, с. 451.
6. The Iraqi Aggression on Kuwait. The Truth and the Tragedy. Center for Research and Studies on Kuwait, 1994. – С. 67.
7. Эр-Рияд. 10.12.1999.
8. Там же; Эр-Рияд. 14.12.1999.