Реферат

**Предпосылки торгово-экономического сотрудничества Российской Федерации и Саудовской Аравией**

Такую тему как межгосударственные отношения предпочтительнее рассматривать на фоне более общих проблем глобального характера, в контексте тех изменений, которые преображают лицо мира и влияют на экономические и политические позиции государств. Подобный взгляд особенно уместен, когда речь идет о государствах, разделенных не только географически, но и десятилетиями обоюдного недоверия. Понимание закономерностей взаимодействия таких стран помогает осознать и пути, которые быстрее и легче приведут к восстановлению полномерных отношения, в том числе и торгово-экономических как важного фактора их современной жизни.

На текущем этапе российско-саудовские экономические отношения получили существенный импульс после официального визита в Россию нынешнего короля Абдаллы бин Абдельазиза Аль Сауда. Это еще раз доказало, что время изоляции завершилось, мир превратился в одну большую деревню, современные коммуникации сблизили государства, дав новый импульс для развития политических отношений и наведения экономических мостов. Нынешняя эпоха разительно отличается от предшествующих периодов в истории человечества. Алармисты говорят о конфликте цивилизаций, но кажется, что процесс ориентирован в иной плоскости. Его символы выражаются в крушении стереотипов, в сближении между народами, в укреплении контактов и в преодолении разногласий ради развития и прогресса.

Однако не следует преувеличивать роль этих факторов и считать, что на мировой арене действуют только они одни. Есть и другие явления, получающие большой политический резонанс и провоцируемые мощным экономическим и социальным влиянием глобализации. Это явление действительно порождает новую волну противоречий между разными частями мира. С одной стороны, она позволяет накапливать материальные богатства и содействовать подъему производительных сил в обществе. С другой, не обеспечивает механизмов равномерного распределения этого богатства среди всех народов земного шара.

Иными словами, глобализация сближает народы в социокультурном плане, но в социально-экономическом отношении не способствует возникновению равенства в потреблении, а только создает некие условия для движения вперед. Но эти условия неодинаковы для всех, поскольку в рамках глобализации пока не возникло гомогенное мировое экономическое пространство. На нем реально доминируют экономические и политические блоки стран, царят наднациональные организации финансового характера, господствуют транснациональные монополии. Но подобная ситуация оставляет место и для двухсторонней деятельности государств, которые могут обретать от взаимовыгодного сотрудничества дополнительные выгоды и существенно разнообразить свою внешнеэкономическую деятельность и торговое сотрудничество.

Такая возможность открывается перед Россией и Саудовской Аравией. Оба государства могут обогатить свой опыт отношений с другими странами и добиться диверсификации своих экономических возможностей и увеличения внутренних объемов производства в тех отраслях производства, на продукцию которых будет отмечен повышенный спрос на рынках каждой из двух стран. Хотя определенные препятствия могут возникнуть в силу того, что королевство вступило в ВТО, а это возлагает осязаемые обязательства и ограничения на каждого члена организации в его отношениях с не членами таковой.

Российско-саудовские отношения являются частью российско-арабских отношений, которые, возможно, находятся в начальной стадии обновления и развития после многих лет застоя. Поэтому очень важно, чтобы российско-саудовский опыт воплотился в материальные результаты. Они могли бы продемонстрировать всему арабскому миру, что Россия возвращается в его пределы. И это возвращение мощно поддерживается контактами с одной из наиболее важных стран не только региона, но и мира.

Сейчас обе страны избавляются от старых комплексов, и отношения между ними основываются на принципах равенства, взаимного уважения и обоюдных интересов. Ранее в советском руководстве королевство воспринималось одномерно. Оно представало как сателлит и союзник США, антипод коммунистической идеологии, внешнеполитический антагонист СССР и противник социалистической практики во всех ее проявлениях. Из-за этого Советский Союз мог «не замечать» Саудовскую Аравию, игнорировать ее как мировой центр ислама, вообще демонстрировать холодность в отношении монархии, которая считалась классово чуждым институтом. В СССР тогда не придавалось особого значения той роли, которую королевство играет на мировом рынке нефти. Ведь Советский Союз и сам был крупным экспортером нефти и газа. Как результат, оба государства не имели прямых взаимных контактов. Это означало, что идеологические препоны имели столь большое значение, что возобладали над экономическими соображениями.

Однако новая атмосфера в мир резко повлияла на комплекс российско-саудовских отношений. На смену настороженности пришел взаимный интерес, потребовавший познания друг друга, развития экономических связей и расширения культурного взаимодействия. Это очень важные побудительные мотивы, подтолкнувшие оба государства навстречу друг к другу.

Но есть еще одно обстоятельство, заставляющее забывать прошлое и искать пути в будущее. Не секрет, что оба государства кое в чем потеряли за прошедший десяток лет. Россия остается огромным государством с колоссальным ресурсным потенциалом. Но ее производственные возможности настолько ухудшились, что модернизация материально-технической базы производства требует серьезных финансовых вложений, мобилизации внешних источников накопления для целей развития.

В свою очередь, Саудовская Аравия потеряла часть своих поступлений от колебаний цен на мировом рынке нефти. Доход на душу населения снизился почти в три раза, что не может не сказываться на экономическом и социальном здоровье страны. Понижение в статусе умерило былую неприступность обоих государств и открыло новый этап в сближении между ними. Уже рухнули три основных барьера на путях взаимодействия – идеологический, экономический и политический, и это открывает путь к деятельному сотрудничеству буквально на всех направлениях. Тем более, что исторически в обеих странах была исключительно велика роль государства во всех сферах. В эпоху же перехода к рыночной экономике чрезмерное огосударствление собственности превращается в тормоз развития. В России эта проблема была разрешена быстро, но создала множество иных проблем. В Саудовской Аравии разгосударствление не может быть ни чем иным, как процессом долгим, взвешенным, но неминуемым. Разница в тактике очевидна, но общность целей стратегического подхода к определению будущего сближает оба государства с точки зрения понимания необходимости реформ для блага экономического развития.

В любом случае, ясно, что Россию сближают с арабскими странами вообще и с Саудовской Аравией, в частности, сходные крупные явления, обладающие масштабным значением и способные оказывать влияние на характер и темпы развития. Это, в первую очередь, проблемы, связанные с пребыванием в состоянии переходности, с созданием предпосылок для последовательных реформ, с приватизацией госсобственности и экономической либерализации, с формированием основ гражданского общества и преодоления проявлений авторитаризма.

Однако влияние этих факторов на экономическую действительность неоднозначно. Эти факторы действуют в различной цивилизационной среде и имеют разную историческую основу. Поэтому они протекают с разной скоростью, принимают разные формы, их общественно-политические и социально-экономические последствия могут проявляться в реальной жизни неодинаково. Соответственно этому они могут способствовать или сдерживать развитие торговых и экономических контактов между двумя странами. Но главное для этого процесса заключается в том, насколько совпадают коммерческие интересы сближающихся государств и насколько политическая воля способна служить выражением общественной потребности в сотрудничестве между двумя бывшими антиподами и превращения их в заинтересованных партнеров.

В связи с этим следует иметь в виду, что в течение длительного времени существовало достаточно ограничителей, способных лимитировать темпы торгово-экономического сближения между Россией и Саудовской Аравией. Они определялись, как минимум, несколькими весомыми причинами, среди которых можно выделить такие, как:

– экономический спад в России и сокращение производства потребительских и инвестиционных товаров, необходимых арабским рынкам,

– тенденция к самоустранению России от активной экономической политики на Ближнем Востоке. Это вывело регион на периферию российских интересов и привело к общему снижению эффективности российской экономической политики в арабском мире,

– отсутствие системного подхода у российских государственных и коммерческих внешнеторговых структур к сотрудничеству даже с традиционными арабскими партнерами, не говоря уже о новых,

– переориентация оставшихся крупных российских поставщиков в базовых отраслях производства на западные рынки,

– реформирование российской экономики и переход к рынку, что создает дополнительные трудности для российских бизнесменов в определении ими перспективных партнеров.

Эти факторы уже в 90-е годы прошлого столетия свели к самым низшим показателям торговое сотрудничество с арабскими странами не только на межправительственном уровне, но и по каналам частной торговли.

Общее охлаждение в отношениях было отмечено даже с традиционными арабскими партнерами по торговле и экономическим связям. В случае с Саудовской Аравией ситуация осложняется дополнительными факторами. В частности, это связано с различиями в национальном менталитете, с разным пониманием того, как строится бизнес в реалиях той или иной страны.

В частности, российскому бизнесу в королевстве, вероятно, следовало бы, как минимум:

– пробиваться на рынки и искать собственные ниши на нем, где возможно ведение взаимовыгодного обмена,

– преодолевать предубеждение и осторожность саудовских предпринимательских кругов, не имеющих опыта общения с российским капиталом,

– познавать специфические особенности функционирования местного бизнеса, сформировавшиеся как под воздействием традиционных форм организации хозяйственной деятельности, так и под влиянием западных стандартов деловых отношений,

– доказывать конкурентоспособность российской продукции и ее пригодность к использованию в местных условиях, сложность которых определяется сильной ориентацией производственной сферы королевства на использование западных технологий, оборудования и механизмов.

В свою очередь, саудовскому бизнесу, видимо, следует проявить понимание того, что:

– российский капиталистический уклад еще не сформировался в полной мере, и методы его деятельности не во всех своих аспектах устоялись и соответствуют степени зрелости развитых рыночных систем,

– современный российский бизнес не успел обрести собственные традиции, он формируется под влиянием текущих условий и склонен перенимать те методы работы, которые применяются по отношению к нему,

– крупный российский бизнес не всегда демонстрирует энтузиазм и готовность к налаживанию внешних контактов, поскольку имеет большие возможности для деятельности внутри своей страны, и его следует заинтересовывать масштабами проектов, их связью с российскими приоритетами и прибылью,

– мелкий российский бизнес более реактивен, но в ряде случае менее культурен, может демонстрировать свое специфическое понимание правил ведения дел.

Видимо, можно полагать, что эти причины в той или иной степени определяют пассивность российских предпринимательских кругов на Востоке. Сказанное выше позволяет сделать вывод о том, что производственные и финансовые причины заметно затрудняют работу российского государственного и частного капитала. Это связано с объективными причинами. Они возникли в процессе перестройки российской экономики, проведения политики экономической либерализации, приватизации госсобственности. Среди этих причин и приход в большой бизнес людей, которые не имели представлений о том, как функционирует рыночная экономика, каковы ее основные правила и законы, и не имели опыта общения ни с западным, ни с арабским капиталом. Знания о бизнесе, накопленные в советское время и сводившиеся к пониманию механизмов торгово-экономических отношений в их межправительственной и межгосударственной форме, оказались недостаточными для успешного продвижения коммерческих проектов в новых условиях.

Ныне положение дел таково, что саудовский бизнес имеет более глубокие корни, чем российский; опирается на более строгие каноны деятельности и обладает большими возможностями для маневра. Саудовская бюрократия при этом сохраняет сильные позиции и может играть роль направляющей силы в поиске реальных путей к взаимодействию между потенциальными партнерами.

В России же правила поведения государства в отношении бизнеса пока не выработаны во всей их полноте. Конечно, бизнес не живет в правовом или политико-экономическом вакууме. Но все же система взаимодействия государства и бизнеса не оформлена в полной мере. Поэтому бюрократия проявляет мало инициативы, а коэффициент ее полезного действия в области продвижения торгового и экономического сотрудничества с зарубежными странами по государственным и частным каналам часто бывает не таким, каким он видится.

Большой бизнес в значительной мере слит с государством, но мелкий и средний пользуется вялой поддержкой последнего. В России ныне насчитывается всего 900 тыс. мелких и средних частных предприятий, из которых около 80% представлены торговлей, обслуживанием и выпуском продуктов питания. Они не могут самостоятельно выходить на внешний рынок и успешно действовать там. Множество предприятий не подготовлено для работы в условиях конкуренции.

Хорошо известны недостатки российского капитала, которые выражены в малой подвижности как государственных, так и акционированных структур. Но равно понятно и то, в чем заключаются слабые стороны капитала в странах Аравийского полуострова. Это, например, стремление не рисковать денежными средствами, не брать на себя техническую сторону обеспечения сделок. Это, вероятно, не столь существенная помеха, но и она способна затруднить сотрудничество, особенно в начальной стадии.

Есть, как кажется, еще один момент, общий и для российской, и для саудовской стороны, могущий сказаться на темпах продвижения планов экономического взаимодействия. Это гигантомания и стремление сразу придать сотрудничеству масштабный характер и реализовать его в больших проектах и крупных сделках. Россия – очень большая страна, а Саудовская Аравия – очень богатая страна. Поэтому оба государства испытывают влечение к амбициозным проектам в стратегических отраслях. Между тем общая практика сводится к тому, что крупные сделки могут быть следствием только большого доверия, которое приобретается годами. Поэтому, вероятно, предпочтительнее начинать не с больших дел, а с малых, или, по крайней мере, вести их параллельными курсами.

В свете этого представляется, что провинции России весьма подходящая площадка для экспериментов в области экономического и торгового сотрудничества. Здесь существует достаточно разветвленный промышленный потенциал, накоплены капиталы, есть дешевая рабочая сила и пустующие производственные помещения. В то же время ощущается дефицит инвестиций, потребительских товаров и услуг, имеется безработица. Местные власти более оперативны в том, что касается организации мелкого производства, которое может приносить гарантированную и стабильную прибыль. Именно здесь, как кажется, заложены существенные резервы сотрудничества с саудовской стороной, которая может инвестировать некрупные капиталы и проверять эффективность схем взаимодействия с местными властями. Такой подход может оказаться весьма эффективным и открыть дорогу большому сотрудничеству.

Цена крупных проектов составляет сотни миллионов и десятки миллиардов долларов. Такими сделками могут заниматься правительства обеих стран, но провинциальный уровень – это сфера действия мелкого и среднего капитала под гарантии местных правительств, хотя и крупный капитал может найти здесь удобные для себя ниши. Это обстоятельство, похоже, мало учитывается в диалоге российских и саудовских предпринимателей, хотя едва ли стоит сомневаться в том, что отправная точка сотрудничества расположена в субъектах федерации и лежит, например, в их сельском хозяйстве, в промышленности, в коммунальном хозяйстве, в переработке мусора и во многих других сферах.

Россия собирается строить отношения с Саудовской Аравией в условиях, когда в ней самой не в полной мере решены проблемы преобразования экономического пространства и становления рыночных институтов. Действительно, ныне нет прежних препятствий, которые излишне формализовали сотрудничество с арабскими странами и сдерживали свободное его течение. Проблемы в основном возникали из-за таких явлений, как:

– общий стиль руководства государственными учреждениями, всегда отличавшийся сниженной инициативностью,

– повсеместное воздействие государства на функционирование экономических механизмов,

– излишнее вмешательство государственных органов в организацию и ведение хозяйственной деятельности,

– применение безальтернативных методов директивного планирования и бюрократических методов управления хозяйственной сферой.

Чрезмерная централизация во многих случаях обусловливала сбои в сотрудничестве из-за затягивания согласования необходимых шагов, сроков исполнения проектов, нестыковки планов и реальных действий, опиравшихся на эти планы. Затратные подходы, нередко применявшиеся при ведении даже рутинной хозяйственной деятельности с зарубежными партнерами, негативно сказывались на эффективности и результатах совместной работы на разных направлениях.

Сейчас ситуация значительно отличается от той, что имела место ранее. Но остаются обстоятельства, способные повлиять на содержание процессов сотрудничества России с зарубежными странами. Следует сказать, что эти обстоятельства не имеют чисто российской специфики, а определяются, в том числе, и ситуацией на мировом экономическом пространстве.

Это, во-первых, глобализация, которая в настоящее время проявляется как стратегическое направление современного развития мирового экономического пространства. Очевидно, что будущее – за этим явлением, и Россия в будущем а Саудовская Аравия уже сейчас должны в полной мере ориентироваться на максимальное использование преимуществ международного разделения труда и интеграции в мировую торговую и финансовую системы, но не в ущерб экономической самостоятельности. В изоляции от глобализации едва ли возможно полноценно взаимодействовать на мировой арене, в том числе и с такими арабскими партнерами, которые уже начали функционировать в иной системе экономических координат, став членами ВТО.

Во-вторых, энергоресурсы являются тем фактором, который имеет большое значение для укрепления контактов между двумя государствами. Ведь благополучие России во многом определяется стратегией ценообразования на нефть в государствах-нефтеэкспортерах Персидскогоо залива. В этих обстоятельствах со стороны России необходима взвешенная линия поведения по отношению к этим государствам, особенно на направлениях, связанных с конъюнктурой мирового рынка нефти. Этот фактор способен служить конструктивным началом в отношениях России с нефтеэкспортирующими государствами, в частности, с Саудовской Аравией.

В-третьих, исламский фактор играет для России большую роль как для страны с весомым компонентом мусульманского населения. Этому фактору в России ныне уделяется повышенное внимание не только по политическим, но и по экономическим соображениям. Арабский мир реанимировал исламские инструменты регулирования хозяйственной деятельности и финансовой сферы. Принципы исламской экономики в той или иной форме получили распространение в западном мире и активно используются в банковском секторе его экономического пространства. Этот полезный опыт, возможно, следовало бы перенять и России. Исламские экономические и финансовые институты могли бы со временем с той или иной степенью органичности вписаться в структуру хозяйственной жизни России. С их помощью можно было бы не только разнообразить механизмы регулирования экономической деятельности, но и укреплять контакты с Саудовской Аравией как с методическим центром, способствующим возрождению уникальных исламских банковских продуктов и экономических учреждений, появление которых на территории России может снискать целую армию пользователей.

Помимо организационных и технических факторов, способных затруднить сотрудничество между Россией и Саудовской Аравией, особенно в начальной стадии, имеются более весомые причины, влияющие на интенсивность контактов и обусловленные наследием прошлой эпохи. Они преодолеваются, но все же не следует игнорировать живучесть представлений, которые могут затруднять торгово-экономические отношения между двумя странами. В первую очередь, это традиционное отсутствие политических и экономических позиций России на большей части Аравийского полуострова на протяжении всего периода новейшей истории и полная изолированность от саудовского государства, а также высокая степень замкнутости аравийских элит и обществ на Запад, обусловленная экономическими и политическими обстоятельствами периода холодной войны. Менее существенное и убываемое ныне значение играют такие факторы, как неприязнь к антирелигиозной и коммунистической идеологии и позиционирование Саудовской Аравии как выразителя идеи неприятия безбожия и непопулярность афганской и чеченской войн в глазах аравийского и саудовского общественного мнения.

Пока российская экономическая политика в арабском регионе не подверглась существенному пересмотру и, во всяком случае, не дает примеров крупного сотрудничества. В связи с этим возрастает значение и роль Саудовской Аравии как ведущей страны арабского мира для российской внешней политики вообще и стратегии развития экономических отношений с арабскими странами, в частности.

В России есть понимание того, что экономические и торговые отношения с королевством не будут складываться без трудностей и проблем. Однако надо учесть, что даже в годы отчуждения наши страны не теряли контактов, хотя не имели дипломатических представительств, торговых миссий и работали через посредников.

Поставки товаров из Советской России начались на рубеже 20–30-х годов прошлого века и ограничивались товарами первой необходимости в соответствии с потребностями саудовского государства того времени и возможностями страны-поставщика, т.е. России.

После Второй мировой войны номенклатура товаров, поставлявшихся в королевство, естественным образом расширилась, но продолжала оставаться ограниченной. Так, например, в первой половине 70-х годов прошлого века СССР отправлял в Саудовскую Аравию пиломатериалы, тракторы, легковые автомобили, кабели, стальные и чугунные трубы, ткани, металлическую посуду, спички, электрические лапы и т.п. Другими словами, в значительной степени это были потребительские товары и лишь в относительно небольшой степени – продукция инвестиционного назначения.

Вплоть до конца 90-х годов прошлого века торговля между королевством и СССР осуществлялась по двум каналам – непосредственно с саудовскими фирмами и через фирмы третьих стран. Эта торговля была представлена лишь импортом из нашей страны. При этом следует отметить, что объемы и количество поставляемых товаров и материалов были неоднородны и существенно колебались по годам. Но при этом Саудовская Аравия в период после Второй мировой войны была самым крупным торговым партнером СССР среди стран Персидского залива, не считая Йемена.

Если несколько детализировать картину торгово-экономических отношений между двумя нашими странами, то ее составляющие будут следующими. В 1998 г. торговый оборот между Россией и Саудовской Аравией оставался примерно на уровне предшествующих лет и в стоимостном выражении оценивался в 125 млн. долл. В упомянутом году в страну был поставлено фуражных сельскохозяйственных культур на сумму до 70 млн. долл., поставки стального проката достигли 30 млн. долл., меди – 10 млн. долл., дерева – 5 млн. долл. Российский импорт из Саудовской Аравии оценивался всего в 0,5 млн. долл. и в основном состоял из цитрусовых.

Начиная с 1997 г., поставки машин и технического оборудования из России в королевство заметно сократились и теперь ограничиваются сырьевыми материалами. Это произошло в результате серьезного кризиса, который переживает российская тяжелая и сборочная промышленность. В середине 1998 г. был полностью прекращен импорт из России автомобилей ВАЗ. Спрос на грузовые машины российского производства в королевстве весьма мал и не имеет коммерческих масштабов.

На размах торговых отношений между двумя странами повлияло то, что российская сторона стала требовать предварительной полной или частичной оплаты поставок. По этим причинам предложения на поставки оборудования и машин в королевство из России к концу 90-х годов прошлого века существенно снизились. Подобная ситуация возникла как результат неприемлемых финансовых условий, выдвигавшихся российской стороной, а также как следствие того, что реклама российской продукции была крайне неудачной, хотя продукция нашей страны по многим параметрам может конкурировать с западной.

Продвижение российского оборудования на саудовский рынок в большой мере зависит от наличия местных агентов или дистрибьюторов. Однако саудовские фирмы отказывались взаимодействовать с российскими предприятиями, организациями и заводами. Часто такое их поведение провоцировалось невыполнением обязательств со стороны российских поставщиков. Но большую отрицательную роль в этом сыграли, как указывалось выше, и финансовые требования российской стороны, которые сопровождали сделки.

Этим требованиям, естественно, есть оправдание. Оно сводится к тому, что из-за финансовых неурядиц российские производители испытывали серьезный дефицит оборотных средств и пытались за счет предоплаты компенсировать их нехватку. Однако подобная практика не принималась саудовской стороной, а иных механизмов для поддержания деятельности у российских предприятий не было. В результате, саудовские потребители, которые к этому моменту давно не использовали практику предоплаты импортных поставок, просто отказались от подобных условий. Это и привело к тому, что начавшиеся подвижки в отношениях между Россией и Саудовской Аравией в экономической сфере не вышли из начальной стадии и по настоящее время продолжают существовать во многом на вербальном уровне, т.е. ограничиваются переговорами об условиях сотрудничества, перепиской, визитами и иной рутинной деятельностью. Тем не менее, на рубеже столетий в отношениях между двумя государствами имела место определенная активность, имевшая целью развитие торговых контактов между разными фирмами и предприятиями, многие из которых известны на мировой арене.

С российской стороны активность проявляли такие гиганты российского бизнеса, как, например, Стройтрансгаз, Газпром, Трансгаз, Технефтегаз, Адмиралтейский судостроительный завод и некоторые другие. С саудовской стороны в этот процесс развития торговых отношений также были вовлечены некоторые крупнейшие местные корпорации и фирмы.

Однако, как отмечалось, активность обеих сторон концентрировалась преимущественно на организационной деятельности: устанавливались контакты, выявлялись намерения, подписывались агентские соглашения, велся поиск возможностей для размещения представителей российских предприятий и фирм на территории королевства и т.п. Собственно торговая деятельность ограничивалась отдельными небольшими сделками и затрагивала только отдельные группы товаров. По существу, продуктивная деятельность, т.е. связанная именно с торговлей и обменом товарами, составляла лишь незначительную часть общей деятельности, направленной на установление контактов между коммерческими структурами обоих государств. В основном проводится сопутствующая работа. В ее рамках формировались разные комитеты и комиссии, уточняются сферы сотрудничества, определяются основные направления взаимодействия, выясняется устройство бизнеса, порядок работы фирм и компаний, подписываются документы, организуются встречи российских и саудовских бизнесменов, ведется поиск партнеров и т.п.

Важным шагом вперед накануне визита в Москву тогда наследника престола принца Абделлы ибн Абдельазиза Аль Сауда стала инициатива по созданию центра обмена информацией и быстрой связи для создания действительно рабочих условий для бизнеса.

Саудовская деятельность в России направляется примерно в том же русле, что и российская в королевстве. Мероприятия, проходившие в рамках Совместной межправительственной российско-саудовской комиссии, стали первыми крупными практическими шагами на пути к непосредственному сотрудничеству сторон. На заседаниях, в которых участвовали бизнесмены и специалисты, представлявшие различные отрасли экономики, в том числе промышленность, коммуникации, строительство, здравоохранение, а также государственные чиновники, обсуждались чисто практические вопросы устройства российско-саудовской торговли и экономических отношений. Среди них были вопросы упрощения торгового обмена, развития межбанковских взаимоотношений, активизация туризма и обмена визитами, развитие совместных капиталовложений. Сам перечень тем и проектов сотрудничества показывает, что существуют очень широкие перспективы для контактов в области экономики и техники между обоими государствами. Подписание протокола об активизации деятельности указанной комиссии стало практическим воплощением идеи о необходимости активного сотрудничества между Россией и Саудовской Аравией.

Этап определения взаимных интересов, наведения мостов и разработки программ в отношениях между экономическими комплексами России и Саудовской Аравии должен рассматриваться как абсолютно необходимый в сложившихся исторических обстоятельствах. Подобная работа, как правило, занимает длительное время, поскольку намечает конкретные пути сотрудничества на годы вперед. А для этого требуется прочный фундамент, стабильность экономической среды, уверенность в возможностях партнеров.

Однако важно, чтобы весь подготовительный процесс имел практические последствия и мог реализоваться в виде конкретных проектов, которые стали бы лучшим свидетельством результативности сотрудничества.

Вообще экономические отношения создают самую прочную базу для взаимодействия государств. В целом в нынешних условиях Российская Федерация и Королевство Саудовская Аравия, видимо, могут считаться совместимыми в хозяйственном отношении и даже могут дополнять друг друга. В королевстве накоплены крупные капиталы, и от их надежного размещения зависит благополучие страны. В то же время Россия является весьма обширным рынком для иностранных капиталов. Обладая огромными природными ресурсами и научно-техническим потенциалом, наша страна нуждается в резком увеличении инвестиций в промышленность, сельское хозяйство, в исследовательскую базу, в сферу услуг. Поэтому привлечение саудовских капиталов и создание им благоприятный условий для функционирования становится стратегической задачей российского правительства.

Современная экономическая действительность постоянно воздействует на Россию и заставляет ее искать и корректировать пути развития и формы сотрудничества с партнерами на мировой арене. Ныне Россия вплотную подошла к осознанию той истины, что страна нуждается в создании сбалансированной системы, основные компоненты которой – сильное государство и сильный бизнес. Отныне стратегия развития России разрабатывается с учетом того, что экономическая политика должна обеспечить высокий уровень национальной конкурентоспособности, для чего создается система, осуществляемая на базе развития пяти направлений.

Первое – это стратегический подход к обеспечению экономического роста в приоритетных отраслях, перспективы которых рассчитываются на 15–20 лет. Для России стратегическое значение имеет, в первую очередь, развитие сотрудничества в области нефти и газа с зарубежными странами, особенно с США и Саудовской Аравией.

Второе направление представлено консолидацией активов в ключевых отраслях промышленности. Ситуация на мировых рынках ныне такова, что реально конкурировать на них могут только очень крупные компании. Для того, чтобы Россия могла занять соответствующее место на мировом рынке, ей необходим собственный крупный бизнес, транснациональные корпорации. Поэтому Россия прилагает максимальные усилия, чтобы создать такие компании. Первый претендент на это – Газпром, который должен стать энергетическим концерном мирового уровня.

Третье направлено заключается в создании оптимальной системы государственно-частного партнерства. Это необходимо, чтобы добиться корректного развития нормальных рыночных отношений и избежать вмешательства государства в конкурентный сектор.

Четвертое направление связано с расширением кооперации российского производства с зарубежными производителями. Это касается отраслей, работающих в режиме промышленной сборки с использованием компонентов иностранных поставщиков продукции. Это должно увеличить приток иностранных инвестиций в промышленность и обеспечить появление новых предприятий.

Пятое направление основано на слиянии в едином русле инвестиций, инноваций и интеграции. Эта тактика должна обеспечить появление на внутреннем рынке новых продуктов или услуг. Уже подготовлен проект закона об участии иностранных инвесторов в капитале российских стратегических предприятий и отраслей. Принятие закона создаст иностранным инвесторам большую определенность, они получат необходимые гарантии и смогут оперативно решать свои вопросы.

Новый подход к формулированию политики в области экономики и производства предполагает встраивание России в мировой рынок на общепринятых условиях, создание реальных рыночных отношений в стране, укоренение рыночные схем связей в бизнесе и создание прозрачных условий деятельности в российском бизнесе.

В свете этих принципов в рамках межправительственной комиссии прорабатываются проекты двух соглашений – о взаимной защите и поощрении инвестиций и об избежании двойного налогообложения. Если эти два документа будут реализованы, то будет создана благоприятная среда для роста предпринимательской деятельности с участием обоих государств.

Одна из перспективных форм сотрудничества России и королевства – создание совместных предприятий, которые могли бы оперировать и в третьих странах. Для российского предпринимательства может представлять интерес и такая форма деятельности, как подрядные работы, поскольку российская стройиндустрия имеет колоссальный опыт строительства в самых разных географических условиях, в том числе и в жарком климате.

Важный фактор сотрудничества кроется в том, что оба наших государства являются крупнейшими экспортерами нефти. Россия не входит в ОПЕК, но взаимно осознанные соображения целесообразности могли бы сыграть заметную роль в оптимизации процессов ценообразования на этот ресурс на глобальном уровне. Россия считает Саудовскую Аравию своим стратегическим партнером в области экспорта нефти на мировой рынок и придает большое значение согласованию позиций ради общих интересов.

Во время визита в Москву нынешнего короля Саудовской Аравии были подписаны документы о двустороннем сотрудничестве в области нефти и газа. Соглашение предусматривает создание совместной рабочей группы в составе представителей министерства энергетики России и министерства нефти и минеральных ресурсов королевства. Документ подготовит условия для упрощения процедур при создании совместных предприятий в области нефти и газа. Кроме того, намечены совместные научные проекты в области применения передовых технологий в разведке, добыче, переработке, хранении и транспортировке газа и нефтепродуктов. Соглашение также предусматривает обмен информацией по проблемам нефти и газа, проведение конференций и семинаров, выставок и т.п. В числе ключевых направлений сотрудничества – координация поставок нефти на внешние рынки и контроль за поведением цен на сырье на этих рынках.

В свете изложенного можно сделать некоторые предварительные заключения, которые, как представляется, целесообразно трактовать следующим образом:

– прошедший период следует воспринимать не как время разлада, а как этап подготовки к экономическому и политическому сближению в новых исторических условиях,

– возобновление контактов стало возможным потому, что обе стороны осознали необходимость и своевременность установления экономических и других отношений,

– Саудовская Аравия стремится диверсифицировать свои внешнеэкономические отношения и резервирует возможность для наращивания сотрудничества с альтернативными партнерами, не в последнюю очередь и с Россией,

– Россия осознала необходимость широкой диверсификации внешнеэкономических связей. Они должны включать и страны арабского мира, без сотрудничества с которыми российские национальные интересы едва ли могут быть реализованы с достаточной полнотой,

– имеется выраженная политическая воля к сотрудничеству со стороны руководства двух государств. Поэтому на текущем этапе важно создать реальные механизмы взаимодействия, которые позволят воплотить диалог в практические дела.

Выше в этом выступлении говорилось, что экономическая работа России и Саудовской Аравии на межстрановом поприще в силу объективных причин сводится пока к неким начальным шагам, которым пока только предстоит развиться в нечто более осязаемое. Однако устроители этого семинара пожелали выделить конкретный аспект взаимодействия двух государств и предложили сконцентрировать внимание на торговом обмене и роли торгово-промышленных палат в его стимулировании. Тем самым они стремились подчеркнуть значимость торговли и значение торговых палат для активизации внешнеэкономических связей.

Действительно, трудно переоценить последствия участия этих институтов в стимулировании торгового обмена между обеими странами. Однако следует подчеркнуть, что, несмотря на попытки интенсифицировать деятельность этих признанных в международном деловом общении механизмов, особой масштабности в их работе пока не наблюдается. Между тем, подобное состояние противоречит общей ситуации, складывающейся вокруг российско-саудовского сотрудничества.

По этому поводу уместно сделать несколько замечаний.

Первое. Ресурсный и промышленный потенциал обеих стран действительно велик, и позволяет говорить о реальных возможностях деловых взаимоотношений по широкому кругу отраслей и направлений.

Второе. В развитие делового сотрудничества в рамках государственных организаций созданы структуры, которые должны заниматься анализом положения в этой области, обсуждать взаимные возможности поставок товаров и услуг, изучать конъюнктуру товарных рынков, формировать планы сотрудничества и т.д.

Третье. Созданы крупные неправительственные организации, которые имеют целью придать динамику процессу торгово-экономического сотрудничества между Россией и королевством.

Вместе с торгово-промышленными палатами, которых только в России насчитывается 15, эти образования, в принципе, способны стать силой, которая будет расчищать поле для сотрудничества двух стран на разных направлениях. Однако следует иметь в виду, что по сути своей эти структуры не свободны от некоего бюрократического начала. Они, как кажется, склонны к тому, чтобы придерживаться естественного течения процессов развития, т.е. ограничиваться продвижением в русле длительное время разрабатываемых программ, рассчитанных на длительные же сроки исполнения, хотя обстоятельства могут требовать быстрых, энергичных действий, неординарных инструментов для того, чтобы придать сотрудничеству мощный и динамичный импульс уже на текущем этапе.

Такие структуры, как Российско-арабский деловой совет, Российско-саудовский деловой совет, Совместный деловой совет, Российско-арабский деловой клуб, конечно, осуществляют полезную деятельность, создавая почву для развития, улучшения и расширения деловых связей в сфере торговли и промышленности между государственными организациями и частными компаниями двух стран. Их задача – обеспечивать обмен информацией по экономическим аспектам, по конъюнктуре рынков, производству, деловым возможностям, технологическому и промышленному сотрудничеству. Они должны содействовать заключению разного рода соглашений в экономике, промышленности и в области технологий, изучать и представлять на рассмотрение правительствам своих стран предложения и меры по ускорению развития экономического сотрудничества.

Ныне образовалось достаточно большое количество сходных по своим задачам структур, и они в какой-то части своей работы могут дублировать друг друга. Прежде всего, они должны сталкиваться на одном и том же информационном пространстве, оперируя данными, которые циркулируют в одной и той же среде, и по этой причине могут иметь относительно немного шансов, чтобы разнообразить эти данные за счет иных источников. Не случайно, деятельность структур подобного рода сосредоточивается не столько на практической торговле, сколько на анализе состояния сотрудничества, обсуждении возможностей поставки разных товаров, изучении перспектив укрепления связей и разработке перспективных направлений сотрудничества.

В этой связи весьма характерен протокол первого заседания Совместной межправительственной российско-саудовской комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству. Естественно, что этот документ является первым в своем роде, и он впервые заполнил почти полный вакуум, который существовал в деловых отношениях между нашими государствами. Уже в этом качестве он способен стать свидетельством большого прогресса, которого добились наши страны, прокладывая путь навстречу друг другу.

В ходе заседания совместной комиссии стороны договорились по десяти пунктам. Но только по одному из них, по крайней мере, российская сторона при обоюдном понимании изъявила готовность предоставить конкретные услуги и оказать техническое содействие саудовским партнерам. Этот пункт включает нефтегазовую промышленность и энергетику. Более подробно были также рассмотрены вопросы, связанные с освоением минеральных ресурсов, с сельским хозяйством, водоснабжением и рыболовством, а также со строительством и транспортом. В рамках этих пунктов указывались проекты, которые могли бы гарантированно принести успех. В остальных вопросах протокол ограничивался общими пожеланиями и сентенциями. Высказывалась взаимная заинтересованность в деятельности на разных поприщах, приветствовалось проведение различных мероприятий, выражалась надежда на плодотворность контактов в интересах обеих стран и т.п. Другими словами, было зафиксировано мало конкретики, хотя для первого приближения к теме сотрудничества изложенное в протоколе может, видимо, считаться достаточным.

Тем более, что круг объектов и тем для взаимной деятельности был намечен обширный Он включал практически все стороны и аспекты хозяйственной активности. Это и договорно-правовая база сотрудничества, и сотрудничество в области торговли, экономическое и инвестиционное сотрудничество, сотрудничество в банковской сфере, в области туризма, высшего и технического образования, молодежи и спорта, в здравоохранении, научно-техническое сотрудничество.

Между тем ясно, что столь объемная программа в конкретных условиях наших стран пока по существу может трактоваться только как преимущественно декларация намерений. Подобная оценка обусловлена тем, что база сотрудничества, созданная к началу нового столетия, не дает оснований обольщаться по поводу взрывного развития событий на торгово-экономическом фронте. Достаточно сказать, что товарооборот между Россией и Саудовской Аравией в период между 1995 и 2002 гг. был весьма неравномерным по годам и обнаруживал устойчивую тенденцию к понижению в стоимостном выражении с 223 млн. долл. в базовом году до 67 млн. долл. в 2001 г., увеличившись только в 2002 г. до 138 млн. долл., но так и не достигнув уровня 1995 г. Правда, при этом вырос импорт из Саудовской Аравии с 0,2 млн. долл. в 1995 г. до 2,1 млн. долл. в 2002 г. за счет увеличения закупок топлива для заправки авиалайнеров и цитрусовых.

В российском же экспорте в королевство традиционно преобладают стальной прокат, цветные металлы, стальные и оцинкованные трубы, автопокрышки, железнодорожные шпалы, электротехнические изделия промышленного и бытового назначения, измерительные приборы и инструменты, бумага, медикаменты, икра и рыбопродукты. Делались попытки отдельными российскими государственными организациями и компаниями к созданию совместных предприятий. Но это не привело к стабильным результатам.

В целом торгово-экономические отношения между нашими странами и на текущем этапе имеют неустойчивый характер и сопряжены с серьезными трудностями. Проблемы обусловлены сильными позициями Запада в саудовской экономике, невысоким качеством отдельных российских товаров, неточным соблюдением контрактных обязательств российскими поставщиками. Дополнительным осложняющим фактором для российского экспорта является то, что с 1996 г. саудовская сторона ввела новую систему сертификации соответствия импортных товаров саудовским стандартам на 76 видов промышленных и сельскохозяйственных товаров, ввоз которых разрешен только при наличии сертификата соответствия.

Из некоторых материалов становится очевидным, что вектор российско-саудовского торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества все более клонится к крупным проектам. Среди которых называются строительство электростанции, реконструкция аэропорта, финансирование модернизации одного-двух нефтеперерабатывающих заводов, создание совместных предприятий по разработке трудноизвлекаемых ресурсов в Западной Сибири, сооружение предприятий черной и цветной металлургии, строительство элеваторов и зернохранилищ.

По существу, речь идет о сотрудничестве в базовых отраслях экономики. И регулирование этого сотрудничество скорее является компетенцией правительственных инстанций и межправительственных соглашений, чем торговых палат обеих стран. Такое сотрудничество крайне необходимо, но оно не должно быть единственной сферой, где стыкуются капиталы и ресурсы обоих государств и взаимодействует бизнес двух стран.

В России остро стоит вопрос создания среднего класса и восстановления разрушенной промышленности и сельского хозяйства в процессе образования мелких и средних частных предприятий. Из относительно недавнего опыта даже такой продвинутой страны, как Франция, видно, что некрупный бизнес фактически спас ее в 70-е годы, когда она столкнулась с острейшим кризисом. Иными словами, на арену сотрудничества имеет смысл выдвигать именно некрупное частное предпринимательство как первый эшелон бизнеса, призванный продемонстрировать возможность тесных контактов, их продуктивность и прибыльность. Представляется, что в настоящих условиях именно такой бизнес должен стать пробным камнем в отношениях между капиталами двух государств. Подобный подход оправдан несколькими обстоятельствами, которые базируются на:

– существовании колоссальных возможностей для развертывания мелкой инвестиционной и производственной деятельности в российских провинциях,

– отсутствии необходимости вкладывать крупные капиталы (и, следовательно, рисковать ими) в инициируемые предприятия,

– наличии на местах готовых и пустующих производственных помещений, продаваемых по умеренным ценам,

– огромной потребности в создании рабочих мест и обеспечении занятости,

– наличии природных и трудовых ресурсов в провинциях, а также и определенных капиталов, которые при саудовском участии легко довести до размера, нужного для открытия частного заведения.

Торговые палаты обоих государств могли бы многое сделать на этом поприще, мобилизовав в России поддержку парламентов и правительств субъектов федерации. В Саудовской же Аравии они могли бы подвигнуть местных инвесторов для пробы вложить относительно небольшие капиталы под гарантии местных органов власти в мелкий и средний промышленный, аграрный, бизнес, в небольшое инфраструктурное строительство, в коммунальное хозяйство. Это гарантированно прибыльное дело, и саудовские инвесторы и предприниматели могли бы получить предметный урок выгодности ведения бизнеса в российских пределах.

При этом саудовские бизнесмены не будут в одиночестве на российских просторах. Известно, что недавно китайское предпринимательское сообщество вложило 30 млн. долл. в развитие города Грозного в Чечне, французский и немецкий капитал поступает в Россию с целью оказания поддержки мелкому и среднему бизнесу в самых разных областях. Сейчас, например, китайские инвесторы ищут в России возможности для открытия предприятия по сборке высокотехнологичных комплектующих для выпуска бытовой видео и телевизионной техники. При желании такой список можно продолжить и упомянуть немалое число иных предприятий, которые возникали и функционируют в провинциях России, будучи созданы на базе личной инициативы предпринимателей без понуждения их со стороны официальных структур.

В этой связи показательны механизмы, к которым нередко прибегает иностранный капитал в России. Часто его представители ищут деловые контакты в нашей стране параллельно с учреждениями, представленными торговыми палатами. Это не означает, что торговые палаты неадекватны, но они все же могут проигрывать в скорости налаживания контактов, и этот момент учитывается бизнесменами. Они полагаются на советы и рекомендации известных им людей из числа аборигенов. Они опираются на личные связи, знание местных специалистов из различных сфер, которые не объединены в формальные структуры, и имеют доступ в провинциальные бизнес-круги и бизнес-структуры. Подобная практика обеспечивает неформальные отношения без посредников, помогает быстрее завязать деловые контакты и установить доверительное общение между предпринимателями, создав обстановку доверия.

Нередко иностранные компании или их группы образуют небольшие консалтинговые бюро в составе нескольких российских граждан, которые на определенных финансовых условиях (как правило, необременительных для заказчиков) оперативно ищут потенциальных партнеров в российских городах и в сельской местности и находят их, опираясь на знание местной конъюнктуры, персоналий и обеспечивая доверительность. Соединение формализованного и индивидуального подхода может стимулировать продвижение саудовского капитала, которому, бесспорно, выгодно было бы расширение сфер деятельности, вовлечение в деловые отношения представителей капитала в разных регионах и областях России.

Подобный опыт не рекламируется широко, поскольку в России есть склонность к заорганизованности, к официозу, к формальному подходу к мероприятиям разного рода. Между тем, в арабском бизнесе личные контакты ценятся очень высоко, а в деловом обиходе придается большое значение личному знанию партнера. Проверка партнера в небольшом деле дает основания впоследствии инициировать и более крупные предприятия, гарантирующие безопасность, возврат кредита и получение прибыли.

Естественно, что подобная практика, впрочем, как и другие ее составляющие, может быть реализована успешно только в том случае, если благоприятный деловой климат поддерживается на государственном уровне. Для сотрудничества должна быть создана прочная законодательная база, должен быть предоставлен режим наиболее благоприятствуемой стороны, заключены соглашения об исключении двойного налогообложения, подписаны другие документы, обеспечивающие беспрепятственное осуществление операций и трансакций в рамках частного бизнеса. И здесь роль торговых палат обоих государств совершенно очевидна. Они могут, используя влияние и интересы национального капитала, стимулировать государственную заинтересованность в заключении договоров и соглашений, которые позволят создать приемлемую ситуацию для взаимного сближения и продвижения бизнеса.

Совершенно очевидно, что роль торговых палат в России и Саудовской Аравии неоспорима в развитии бизнеса разного уровня и для укрепления экономических отношений между двумя сторонами. Соединение в едином русле действий собственно государства и делового сообщества в обеих странах может создать весьма благоприятные предпосылки для прогресса в области сотрудничества.

**российский саудовский экспортер нефть**

**Литература**

1)Комар В. РФ и КСА: итоги и перспективы сотрудничества. – М., 2010

2)Arab Press Digest, July 14, 2005.

3)Middle East Economic News Report, No. 26, London, March 11, 2002, с. 13.

4)Khaleej Times, June 05, 2005.

5)Arab News, February 11, 2003