**Проекты и направления российско-арабского экономического сотрудничества**

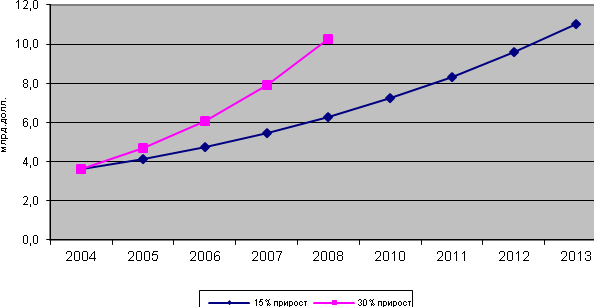
В отличие от советского периода, когда в развитие связей со странами Ближнего Востока и Северной Африки по идеологическим соображениям вкладывались крупные финансовые средства, в настоящее время сотрудничество России с арабскими странами строится с учетом реальных экономических выгод. Двусторонние отношения развиваются при активном участии и по инициативе как российских деловых кругов, так и арабских государств Ближнего Востока и Северной Африки (БВСА). Представляется, что и впредь именно предприниматели будут сохранять за собой роль генератора новых идей, направлений и инициатив в развитии сотрудничества.

Достигнутый за последние 15 лет уровень российско-арабского сотрудничества (товарооборот по итогам 2004 г. превысил 3,6 млрд. долл., а объем сотрудничества достигает 6 млрд. долл.) является далеко не предельным и имеет значительный потенциал для дальнейшего роста. В этом смысле неким ориентиром развития экономических связей является тот максимальный объем советско-арабской торговли в 11 млрд. долл., который был достигнут в 1990 году. Иными словами, нереализованные и упущенные возможности сегодняшнего сотрудничества оцениваются, как минимум, в несколько миллиардов долларов ежегодно. Большинство наблюдателей и экспертов по Ближнему Востоку сходится в том, что нынешний показатель объема экономического сотрудничества следует рассматривать скорее как некий «стартовый капитал», поскольку построение устойчивой системы связей с арабским миром предполагает гармоническое соотношение ее двух главных составляющих – политической и экономической. В этом смысле экономическая активность российско-арабских отношений заметно отстает от уровня политического доверия, который установился между лидерами России и государств БВСА.

В 2005 г. объем товарооборота со странами БВСА при сохранении динамики предыдущих лет может увеличиться на 15–20% и достичь 4–4,5 млрд. долл. Этому способствуют высокие мировые цены на сырьевые товары и возрастающий спрос в ряде арабских стран на продовольствие и сельскохозяйственную продукцию, а также на другие традиционные товары российского экспорта. При сохранении этих тенденций объем товарооборота с арабскими странами достигнет максимальных показателей 1990 г. в лучшем случае через 8–11 лет. Большой удельный вес сырья в структуре российского экспорта в арабский регион при низкой доле продукции высокого передела неизбежно поставит динамику развития российско-арабской торговли в зависимость от конъюнктуры мировых цен на сырьевые товары и, как следствие, приведут к сокращению темпов прироста товарооборота. Такой сценарий развития на деле будет означать неуклонную трансформацию всего комплекса российско-арабских экономических отношений на их подчинение задачам удовлетворения главным образом текущих потребностей нынешних торговых партнеров в сырье и полуфабрикатах и окончательное вытеснение российских технологических товаров из оборота.

Диаграмма

**Сценарии российско-арабского сотрудничества**



Динамичное развитие торгового сотрудничества с БВСА, занятие новых позиций на рынках арабских стран связаны с успехами продвижения интересов отечественных производителей машин и оборудования, в том числе промышленного, топливно-энергетического, мелиорационного и транспортного, а также с закреплением позиций российских предприятий военно-промышленного комплекса на региональных рынках. Активизация связей может осуществиться лишь за счет качественного прорыва в высокотехнологических сферах – поставках авиатехники, запуске спутников, внедрении новых технологий в связи. Налаживание устойчивых хозяйственных отношений должно сопровождаться укреплением взаимодействия в финансовой сфере и обеспечением всего комплекса банковских услуг для обслуживания экспортно-импортных операций, а также проектов инвестиционного сотрудничества.

Представляется, что фундаментом выгодного взаимодействия России и арабского мира является существующая экономическая, производственная и социальная инфраструктура в государствах БВСА, созданная при техническом содействии СССР. Речь идет о примерно 350 объектах, среди которых 97 – в Египте, 84 – в Ираке, 69 – в Алжире, более 80 – в Сирии, несколько десятков в Йемене. Это гидроэнергетические узлы и комплексы, мелиорационные системы, каналы, плотины, металлургические и энергетические предприятия, горнорудные шахты, железнодорожные сети. Потребность арабских стран в поддержании работоспособности данных объектов и их техническое обслуживание являются и сейчас главными двигателями увеличения товарооборота с арабским миром. Тем не менее имеющийся потенциал в этой области задействован не полностью, поскольку значительная часть предприятий арабских стран, построенных при участии СССР, переориентировалась на поставщиков из других стран.

Точные оценки перспектив подключения российских компаний к проектам по техническому обслуживанию хозяйственных объектов, построенных при участии СССР в Египте, Алжире, Сирии, Ливии и Марокко, отсутствуют. Между тем, отталкиваясь от потребностей функционирующих сейчас предприятий (около 300 за вычетом объектов в Ираке) и объемов поставок по статье «Машины и оборудование» в годы советско-арабского сотрудничества, можно предположить, что емкость рынка поставок комплектующих и услуг по техническому обслуживанию этих предприятий может достигать 200–300 млн. долл. в год.

Широкое поле для анализа перспектив российско-арабских связей открывается при рассмотрении актуальных бизнес-проектов на рынках БВСА. Основное внимание отечественных компаний сосредоточено на следующих сферах: топливно-энергетическая, геология и гидротехника, развитие транспортной инфраструктуры, автомобилестроение, сельское хозяйство, освоение земель, инвестиционная, авиакосмическая, военно-техническая, отрасли связи и информационные технологии.

Наиболее привлекательным для российских компаний является участие в развитии топливно-энергетического комплекса, проекты в котором обещают принести более 5 млрд. долл. в течение ближайших пяти лет. Именно ТЭК определяет положение большинства арабских стран в мировой экономике и, как следствие, экономический интерес к региону БВСА. Начавшееся несколько лет назад сближение в этой области вызвано схожей структурой и внешней ориентацией хозяйств России и ряда арабских стран, а также стремлением российских компаний к покупке зарубежных активов и диверсификации источников своих доходов. По оценкам специалистов российской компании «Силовые машины», в регионе БВСА ежегодный прирост потребности в увеличении мощностей энергетики составляет до 10%. Основными партнерами по сотрудничеству для российских предприятий ТЭК являются Египет, Сирия и Алжир, а перспективы выхода на новые рынки связаны с Саудовской Аравией, ОАЭ, а также Ираком.

В регионе БВСА представлены многие российские производители оборудования ТЭК: «Загранэнергостроймонтаж», «Газпромгеокомсервис», «Машиноимпорт», НПО «Сатурн», «Стройтрансгаз», «Силовые машины», «Технопромэкспорт», «Тяжпромэкспорт» и «Уралэнергоэкспорт». Данные компании хорошо знакомы с реалиями региона и успешно зарекомендовали свою продукцию (парогазовые блоки, турбины, генераторы, трансформаторы, распределители, кабели, опоры линий электропередач и др.) на местных рынках в конкурентной борьбе с западноевропейскими производителями. Среди крупных нефтегазовых компаний на рынке БВСА присутствуют «Зарубежнефтегаз», «Лукойл», «Роснефть», «Татнефть», и «Союзнефтегаз». Интерес к освоению нефтяных ресурсов региона проявляет «Газпром».

В Египте объем возможных заказов и контрактов российских компаний может увеличиться в ближайшие годы на 1,5–2 млрд. долл. Это связано главным образом с участием отечественных предприятий в сооружении гидроаккумулирующей электростанции, а также первой атомной электростанции и опреснительной установки на ее базе. Увеличение объемов сотрудничества с этой страной входит в планы «Лукойла» инвестировать в египетские проекты около 400 млн. долл.

В Сирии отечественных производителей оборудования ТЭК привлекают проекты по разработке нефтегазовых блоков в районе Дейр аз-Зора, а также газопровода Киркук-Хомс. Широкие возможности открываются в связи с реализацией проекта строительства нефтепровода Киркук (Ирак) – Баниас (САР), стоимость которого превышает 1 млрд. долл. С учетом перспектив развития газового сектора сирийские ведомства планируют строительство новых газопроводов общей протяженностью порядка 1000 км, а также их последующую интеграцию в трансарабский газопровод, который свяжет Египет, Сирию, Иорданию и Ливан. О своих намерениях участвовать в этих крупных проектах уже объявили российские компании «Стройтрансгаз», «Тяжпромэкспорт», «Машиноимпорт», «Зарубежнефть», «Зарубежнефтегаз», а также «Трубная металлургическая компания». Потенциально в ближайшие годы объем заказов на сирийском рынке ТЭК может составить до 2 млрд. долл.

В Северной Африке интересным направлением сотрудничества в области ТЭК является инициатива алжирской компании «Сонатрак» по началу реализации серии масштабных программ освоения нефтегазовых месторождений и строительству сети трубопроводов. Совокупная стоимость осуществления этих проектов в 2005–2009 гг. – 24,5 млрд. долл.1 В переговорах на получение заказов в этом проекте участвуют компании «Стройтрансгаз», «Зарубежнефтегаз» и «Лукойл». К привлекательным объектам сотрудничества относятся строительство крупного газопровода Хасси Рмель-Арзев и наземной части газопровода Медгаз, сооружение нескольких современных нефтеналивных терминалов и электростанций, нефтеперегонного завода, а также газопроводов Алжир-Сардиния-Италия и Нигерия-Алжир.

Одним из многообещающих направлений сотрудничества в арабском регионе может стать участие российских компаний в освоении нефтегазовых месторождений Саудовской Аравии. В королевстве уже присутствует «Лукойл», который разрабатывает газовый проект стоимостью 2,5 млрд. долл. в северной части пустыни Руб Эль-Хали. В конце мая 2005 г. состоялось заседание межправительственной комиссии, по итогам которого было объявлено, что Саудовская Аравия заинтересована в привлечении на тендерной основе российских компаний к разработке и других саудовских месторождений.

После визита руководства «Газпрома» на Ближний Восток в мае 2005 г. в средствах массовой информации появились комментарии аналитиков, которые единодушно отмечали, что возросший интерес нефтегазовых компаний России к региону объясняется стремлением диверсифицировать источники своих доходов, в том числе путем выхода к рынкам стран Персидского залива, которые считаются крупнейшими и самыми рентабельными в мире. Одним из оптимальных путей получения выгодных заказов в ТЭК региона является участие в тендерах, которые регулярно проводятся в арабских странах. Например, по информации РАДС (Российско-арабского делового совета), в 2004 г. в ОАЭ состоялось 68 конкурсов, в Саудовской Аравии – 116, Катаре – 60, Омане – 40, Кувейте – 37, Бахрейне – 132. Стоимость проектов колеблется от 1 млн. долл. до 3,5 млрд. долл., а емкость рынка составляет десятки миллиардов долларов в год.

На рынках стран Персидского залива выгодно участие инвесторов в развитии инфраструктуры железнодорожных путей сообщения. В этой области эффективной формой освоения новых рынков является кооперация российских компаний с западными и местными производителями. Подобные схемы уже были опробованы и успешно применяются в Египте (альянс «Силовые машины» – «Сименс», сборочные предприятия «ВАЗ» и «ГАЗ»), Судане (сборочное предприятие «КАМАЗ») и Сирии («Стройтрансгаз» – «ТотальфинаАльф»). Аналогичные наработки, как представляется, могли бы быть использованы при реализации саудовского проекта «Сухопутный мост» по развитию железнодорожной сети и строительству более 1000 км железнодорожных путей в королевстве, а также модернизации существующих транспортных веток. Объем заказов по этому проекту оценивается в 2,5–3 млрд. долл.3 В ближайшие два-три года российские машиностроительные компании, специализирующиеся на производстве подвижного состава и оборудования для обустройства железных дорог, в случае успеха на тендерах могут быть привлечены к осуществлению этого масштабного проекта. Кооперация с западноевропейскими компаниями на рынке Саудовской Аравии является оптимальным путем для получения выгодных контрактов: российские предприятия могли бы предложить свои технологические решения по конкурентной цене и выступить в роли подрядчиков по работам, а западные – взять на себя общее управление и консультативное сопровождение.

Потребность в обновлении железнодорожной сети испытывает Сирия. Почти весь парк подвижного состава в этой стране, а также наземная инфраструктура создавались при участии предприятий СССР. Интерес к модернизации железнодорожной отрасли Сирии проявляет немецкая «Сименс», в кооперации с которой могли бы выступить российские предприятия, тем более, что опыт такого взаимодействия у них уже имеется.

Российские предприятия проявляют высокую заинтересованность в расширении своего присутствия в регионе БВСА. В последние годы в Египте закрепились отечественные производители автомобильной техники. Данный рынок до сих пор полностью не освоен. Вполне возможно, что примеру «ВАЗ» и «ГАЗ» последуют другие российские компании – «КАМАЗ» и «УАЗ». И хотя в создание сборочных производств российские компании финансовые средства почти не вкладывают (это осуществляют местные компании, которые из-за высоких ввозных пошлин на готовые автомобили заинтересованы в организации сборочных мощностей на местах), тем не менее их деятельность расценивается как экспорт отечественных технологий. Такая схема взаимодействия может быть использована в перспективе в Сирии и Тунисе, где, как и в Египте, существуют свободные экономические зоны, имеется квалифицированная рабочая сила, созданы льготные налоговые и таможенные режимы. Привлекательность рынков Сирии и Туниса для российских компаний связана также с такими факторами, как ограниченная платежеспособность населения, не позволяющая приобретать более дорогие изделия из развитых стран, скромные требования местных потребителей к качеству автомобилей и, безусловно, внутриполитическая стабильность.

В области освоения земель российские предприятия связывают свои главные ожидания с проектами по созданию ирригационных и водохозяйственных объектов в Сирии. В этой стране российские предприятия уже заняты реализацией более 20 ирригационных проектов, рассчитанных на ближайшие 20 лет, общей стоимостью около 1,5 млрд. долл. Между тем перспективными рынками в сфере ирригации являются почти все арабские страны.

В аграрной сфере с 2000 г. многие российские агрохолдинги, в частности, российско-украинский «Разгуляй-УКРРОС», прорабатывают планы существенного расширения своего зернового экспорта в арабские страны Северной Африки, в первую очередь в Египет, который входит в число крупнейших импортеров зерна в мире. Так, по данным Международного совета по зерновым (IGC), ежегодно эта страна закупает около 6,5 млн. тонн пшеницы на сумму около 1,3 млрд. долл.4, Алжир – 3,7 млн. тонн на сумму 740 млн. долл., Марокко – до 1,5–2 млн. тонн на сумму 300 млн. долл. По мнению аналитиков, Россия может ежегодно гарантированно поставлять в Египет, Алжир и Марокко 2–3 млн. тонн зерна, занять треть зернового египетского рынка и потеснить тройку лидеров – США, Австралию и Францию.

Большие возможности для развития российско-арабского сотрудничества имеются в высокотехнологичных областях. В авиакосмической сфере за последние 4 года российские ракеты-носители вывели в космос 6 коммерческих спутников Саудовской Аравии, 2 – Алжира, один – Марокко. Емкость рынка по выводу космических спутников арабских стран пока невелика – в среднем запускается 1–2 спутника в год, однако, по мнению экспертов, его потенциал будет неуклонно возрастать. Привлекательным проектом в области мирного использования космического пространства в настоящее время является участие «Рособоронэкспорта» в тендере на реализацию египетской программы «Е-Стар», которая предусматривает производство и запуск спутниковой группировки для Египта. Примерная стоимость только первого этапа реализации проекта составляет 500–700 млн. долл.

Рынки Алжира, Египта, Ливии, Сирии и Судана представляют интерес для российских производителей авиатехники. По имеющимся данным, потребность в обновлении авиапарка этих стран составляет не менее 15 машин в год. Свою долю в сегменте среднемагистральных самолетов могут занять Ту-214 и разрабатывающийся сейчас концерном «Сухой» проект российского регионального самолета, известный под условным названием «RRJ». Проникновение на рынок и получение заказов на поставку отечественных авиалайнеров зависит от условий лизинга, которые предложат финансовые участники проекта с российской стороны. Потенциально объемы заказов на отечественные авиалайнеры могут составить до 100 млн. долл. в год.

Многообещающие направления сотрудничества существуют в области связи и информационных технологий. Заметную активность среди российских компаний в этой сфере проявляет компания «АФК Система», которая изучает варианты покупки операторов связи на Ближнем Востоке. Специализирующаяся на рынках стран Персидского залива и Иордании российская компания «Сибос», которая является разработчиком программного обеспечения и информационных технологий, с недавнего времени исследует возможность выхода на сирийский и ливанский рынки. Российский оператор сотовой связи «МТС» имеет планы расширения зон своей деятельности за счет некоторых стран Востока. Объектом его возможной экспансии могут стать Ливан и Сирия. В компании созданы аналитические группы, прорабатывающие сценарии вступления на эти рынки.

Новые перспективы в инвестиционной сфере открываются в Сирии в связи с подписанием в мае 2005 г. соглашения об урегулировании имеющейся задолженности. Согласно достигнутым договоренностям, около 2 млрд. долл. бывшего сирийского долга будут преобразованы в российские капиталовложения в нефтегазовые проекты местной экономики5. По такой же схеме – «долг в обмен на инвестиции» – может быть урегулирована долговая проблема с Алжиром и Ливией, где интерес представляют вложения в местные активы нефтегазовой сферы.

Между тем широкое поле инвестиционного сотрудничества просматривается и в случае подключения к инвестиционному сотрудничеству капиталов арабских стран. По имеющимся оценкам, в настоящее время арабские страны обладают порядка 250–260 млрд. долл. свободных средств, которые они готовы вкладывать в высокорентабельные инвестиционные проекты, в том числе в России6. Причина такого интереса – желание диверсифицировать зарубежные инвестиции. Более 50% арабских вложений приходится на долю США, однако здесь после событий 11 сентября 2001 г. арабский капитал чувствует себя все более неуютно. Союз семей жертв 11 сентября, объединяющий свыше 600 родственников погибших, предъявил судебный иск против королевской семьи Саудовской Аравии на сумму 1 трлн. долл. В случае выигрыша родственников жертв в суде многие саудовские активы в США могут быть конфискованы. По оценкам аналитиков, только за последнее время саудиты вывели из США более 200 млрд. долл.7 Вывезенные из США капиталы размещены преимущественно в европейских банках, в то время как поиск новых возможных объектов для инвестиций не прекращается. Считается, что Европа слишком тесно связана с США и потому проблему диверсификации инвестиций не решает. Россия же способна привлечь определенную долю – несколько миллиардов долларов – арабских инвестиций, которые могли бы быть направлены на развитие сотрудничества в банковской сфере.

В области взаимодействия между банками перед Россией и арабскими странами имеются вполне конкретные перспективы. До последнего времени этому направлению уделялось мало внимания, несмотря на постоянно растущий товарооборот. Между тем динамично увеличивающиеся финансовые потоки между Россией и рядом арабских стран – Египтом, Марокко, Алжиром, ОАЭ, Сирией, Саудовской Аравией – должны заинтересовать российские банки в открытии своих филиалов в регионе, а в перспективе – в налаживании прямых двусторонних связей с крупнейшими арабскими банками. Пока интерес к работе в регионе БВСА проявляет лишь Внешторгбанк, однако не исключено, что за ним могут последовать другие кредитно-финансовые учреждения России.

Привлекательным в банковской сфере является проект создания Российско-арабского инвестиционного банка, который бы занимался финансовым обеспечением двусторонних проектов. Предложения на этот счет прорабатываются в рамках консультаций российских и арабских предпринимателей, участвующих в деятельности Российско-арабского делового совета. С арабской стороны интерес к этой инициативе проявили банкиры из Саудовской Аравии и Египта.

Одной из наиболее перспективных областей российско-арабских связей является военно-техническое сотрудничество. Представляется, что российский потенциал на ближневосточных рынках используется далеко не полностью. Объемы проданного в регионе оружия за 2000–2004 гг. достигли 14 млрд. долл., что составило 16% мирового рынка вооружений (84,5 млрд. долл.) за соответствующий период8, среди которых объем поставок российского оружия в регион составил 3 млрд. долл., или 21%9 на рынке БВСА. Между тем спрос на отечественную военную технику широк: это современные образцы авиационной и бронетанковой техники, комплексы ПВО, артиллерийские системы, военно-морское вооружение, боеприпасы и стрелковое оружие, услуги по ремонту и модернизации вооружений. Важное место в военных связях со странами арабского Востока занимают подготовка армейских кадров различного профиля и повышение их уровня в российских военно-учебных заведениях.

У российских оружейников есть реальные возможности расширить свои позиции на арабском Востоке. Главным рынком в регионе могут стать страны Аравии. Так, не исключено, что Саудовская Аравия – крупнейший покупатель здесь на рынке вооружений – заинтересована в том, чтобы проводить более независимую от США политику, в том числе в сфере безопасности, и может принять решение о закупках оружия в России.

Перспективы увеличения портфеля заказов на вооружения связаны с Йеменом, который может потратить на эти цели 0,5–1 млрд. долл. Йеменская армия вооружена на 90% оружием советского производства, которое нуждается в модернизации, и также заинтересована в получении боевых вертолетов Ми-35, зенитных комплексов С-300 ПМУ-1, установок залпового огня «Смерч», противотанковых комплексов «Корнет».

В Магрибе одним из перспективных направлений для российского ВПК эксперты считают Алжир, который может потратить в ближайшие годы 2–2,5 млрд. долл. Около половины этой суммы может пойти на услуги по модернизации уже стоящей на вооружении техники. На определенную долю в заказах на поставку спецтехники российские экспортеры могут рассчитывать в Ливии, с которой в 2003 г. были сняты международные санкции.

Однако надо учитывать, что увеличение поставок вооружений в арабские страны связано с неизбежным столкновением с интересами как американского ВПК, который контролирует почти 2/3 рынка БВСА, так и западноевропейских стран. Главный инструмент их политики – финансирование военного экспорта. Так, например, в 1992–2001 гг. примерно 72% совокупного экспорта оружия из США (104 млрд. долл.) было оплачено наличными за счет средств самого покупателя. Однако оставшиеся 28% (41 млрд. долл.) идут по линии государственной поддержки со стороны США в виде субсидий и без обязательств их погашения10.

Очевидно, что российско-арабское сотрудничество в ближайшие годы обладает значительным потенциалом роста. Фундаментальная доля этого потенциала приходится на проекты ТЭК в Алжире, Египте, Сирии и Саудовской Аравии, стоимость которых может превысить 5 млрд. долл. В области сельского хозяйства и освоения земель объем заказов на рынках БВСА достигает 2 млрд. долл. От 0,5 до 2 млрд. долл. может принести участие в обновлении железнодорожной инфраструктуры Сирии и Саудовской Аравии. Большие перспективы связаны с ростом инвестиционного сотрудничества – от 1 до нескольких миллиардов долларов в год. Несколько сот миллионов долларов принесет активизация связей в автомобилестроении. Традиционный интерес России в арабском мире будет представлять военно-техническое сотрудничество, объемы которого могут возрасти на несколько сот миллионов долларов.

Налаживанию прямых связей между предпринимателями России и арабских стран препятствует отсутствие или крайне слабое развитие каналов обмена информацией и связи. Например, в российской части мировой сети Интернет количество сетевых узлов, посвященных оперативному распространению сведений о странах БВСА, ограничивается лишь службами РАДС (http://www.russarabbc.ru/ru), Институтом Ближнего Востока (http://www.iimes.ru) и МидИст (http://www.mideast.ru). Из этих сетевых ресурсов лишь узел РАДС полностью посвящен экономической тематике. Проблема дефицита информации о хозяйственных процессах в арабских странах вытекает из отсутствия обратных связей между научными и деловыми кругами.

Между тем информации и материалов об арабском мире в России издается большое количество. По имеющимся данным, в различных научных центрах только экономической проблематикой арабских стран занимаются около трех десятков докторов и кандидатов экономических наук. Всего специалистов, изучающих регион БВСА, в нашей стране насчитывается больше 120. В Москве и Петербурге, а также в Казани, Новгороде, Махачкале, Майкопе функционирует более десятка учебных заведений, курирующих арабскую тематику. Самые известные из них – Институт стран Азии и Африки при МГУ, Институт востоковедения РАН, МГИМО МИД РФ, Институт востоковедения в Петербурге, Дагестанский научный центр и др. Ежегодно количество выпускников-арабистов в России составляет несколько сот человек. Среди них как специалисты широкого профиля, так и технические эксперты. С другой стороны, за полвека сотрудничества при участии СССР, затем РФ в Египте, Сирии, Алжире, Тунисе, Ираке и других странах подготовлено несколько десятков тысяч специалистов со знанием русского языка.

Как видно, отечественные арабисты и арабские специалисты по России формируют крупное сообщество, интеллектуальные способности которого могут быть использованы в форме консультаций и лоббистских инициатив на этапах подготовки и реализации перспективных проектов. Развитию связей на этом уровне во многом должны способствовать заинтересованные российские компании, которые объединились в 2002 г. в рамках Российско-арабского делового совета. Вклад РАДС в налаживание контактов с арабскими странами заметен. Благодаря его усилиям сдвинулось с места решение политических и экономических проблем в отношениях России с рядом арабских стран, активизировались контакты, в том числе и на высшем уровне. За последние два года при содействии Российско-арабского делового совета проведены десятки различных мероприятий – выставки, форумы, семинары – с участием предпринимателей в России, Алжире, Бахрейне, Египте, Иордании, Сирии и ОАЭ. На сетевом узле РАДС регулярно обновляются сведения о перспективных проектах, которые могут заинтересовать российские компании. Кроме того, размещены справочные материалы о политическом и социально-экономическом положении в арабских странах. Примечательно, что именно после создания РАДС товарооборот с арабскими странами увеличился почти наполовину – с 2,3 млрд. долл. в 2003 г. до 3,6 млрд. долл. в 2004 г. Если коротко сформулировать деятельность организации, то можно сказать, что основная функция Совета состоит в минимизации трансакционных издержек, связанных с изучением рынков БВСА, сбором и оптимизацией поступающей информации, выявлением наиболее привлекательных областей сотрудничества и установлением контактов между деловыми кругами.

Тем не менее, несмотря на важную роль, которую играют РАДС и ТПП России в продвижении интересов отечественного предпринимательского сообщества в арабском мире, представляется, что в дело информационно-аналитического сопровождения могут быть внесены некоторые конструктивные изменения. Во-первых, к информационно-аналитической работе деловым кругам целесообразно привлечь на условиях подряда специализирующиеся научные и исследовательские учебные заведения. Подавляющая часть ученых-экономистов работает в Москве в Институте востоковедения и Институте Африки РАН, в Московском государственном институте международных отношений, а также в Институте стран Азии и Африки при МГУ. Размещение среди них заказов на информационно-аналитиче-скую поддержку позволит улучшить представление о развитии событий в арабских странах и, как следствие, успешнее планировать свои действия по выходу на рынки БВСА.

Во-вторых, сотрудничество деловых кругов с научным сообществом по вопросам развития отношений с арабским миром повысит уровень подготовки и квалификации отечественных специалистов. Благодаря этому взаимодействию отечественные компании смогут оперативно решать кадровые вопросы, организуя встречи и собеседования с выпускниками и соискателями. Объединение усилий предпринимательства и академического сообщества скажется на качестве работы российского бизнеса на арабском направлении и увеличении его конкурентных преимуществ.

Наконец, предпринимательство как заинтересованная сторона должно стать главным инициатором координации корпоративных планов с государственными структурами и, более того, своего подключения к решению насущных проблем в российско-арабских экономических отношениях. Качественные прорывы в сотрудничестве с арабскими странами могут быть достигнуты только при использовании государственного ресурса, который привлекается в качестве лоббистского механизма при защите и отстаивании национальных интересов.

Благоприятным фактором российско-арабского сотрудничества является уровень политических отношений. Россия занимает солидарную позицию с подавляющим числом арабских стран по большинству международных проблем. Близость подходов, несомненно, положительно влияет на налаживание связей на уровне деловых кругов. Об этом говорит, в частности, опыт отношений с Алжиром, Ливаном, Сирией, Суданом, Египтом и Саудовской Аравией. До 2003 г. примером положительного влияния уровня двусторонних политических отношений на экономические связи было взаимодействие с Ираком, руководство которого активно содействовало налаживанию сотрудничества с российскими компаниями. В настоящее время отечественный капитал встречает поддержку своих инициатив на высшем уровне в Сирии, Египте, Алжире и Саудовской Аравии. О взаимном интересе к развитию отношений свидетельствует частота официальных и рабочих визитов глав государств, в ходе которых обсуждение экономических вопросов сотрудничества является предметом повышенного внимания. Например, за последние четыре годы российскую столицу посещали руководители Алжира, Египта, Иордании, Ирака, Ливана, Палестины, Саудовской Аравии, Сирии. В 2005 г. российский президент совершил ближневосточное турне, посетил Египет и территории ПНА, готовятся его поездки в страны Аравийского полуострова и Магриб.

Однако само по себе потепление политических отношений мало что сулит бизнесу. Опыт деятельности развитых государств, таких как США, Япония, членов ЕС, да и, отчасти, бывшего СССР, свидетельствует, что успешная внешнеторговая деятельность в регионе БВСА сопряжена с государственными гарантиями и программами финансирования экспорта. Например, объемы объявленных обязательств Экспортно-импортного банка США на поддержку американских компаний на рынках арабских стран составили в 2004 г. 1,671 млрд. долл. (не включая 500 млн. долл., заявленных на обеспечение экспорта в Ирак), а за первое полугодие 2005 г. – 1,4 млрд. долл.11 Другой пример – Департамент экспортных кредитов Великобритании, который за 2003–2004 гг. выдал национальным производителям гарантий на экспортные кредиты в объеме 2,9 млрд. фунтов стерлингов, из которых больше трети пришлось на арабские страны – Саудовскую Аравию, Алжир, Египет, Марокко, Тунис, Катар и ОАЭ12.

Поддержка, получаемая западными компаниями на рынках арабских стран, заведомо ставит отечественных предпринимателей в неравные условия. Кроме этого, прочные позиции западноевропейских, американских и японских корпораций обеспечены негласной схемой отношений по формуле «нефть в обмен на технологии» и «нефть в обмен на безопасность». Развитые государства «Большой восьмерки» выделяют крупные средства ежегодно на общественно-политические акции. Например, страны Европейского Союза в 2000–2006 гг. выделяют арабским государствам Средиземноморья под реализацию различных проектов в рамках программы сотрудничества «Евромед» 5,3 млрд. евро, а Европейский инвестиционный банк предусмотрел 6,4 млрд. евро на финансирование проектов в 2000–2007 гг.13 Аналогичные программы, запускаемые с целью поддержки своих национальных производителей в регионе, имеют Япония в рамках «Японско-арабского диалога» и США в рамках инициативы «Большого Ближнего Востока и Северной Африки».

Государственные и полугосударственные структуры по поддержке национального экспорта существуют в большинстве развитых и развивающихся стран. Главная функция подобных ведомств и учреждений – поддержка экспорта продукции отечественных производителей, в том числе предприятий ВПК, через механизмы страхования и/или финансирования товарных поставок за рубеж с целью их защиты от риска неплатежа со стороны иностранных покупателей. Объемы государственного участия в подобных проектах варьируются от нескольких десятков тысяч до нескольких сотен миллионов долларов. Правила и нормы поддержки экспорта регламентированы государствами-членами ОЭСР в Соглашении по официальным экспортным кредитам, которое было заключено в 2004 г. в Париже.

Решения и действия на российском государственном уровне обеспечили бы возможность значительно расширить перспективы участия отечественных организаций в сооружении объектов электроэнергетики, нефте- и газоперерабатывающих предприятий, сельскохозяйственных систем мелиорации, поставках горнодобывающего оборудования, авиационной техники. Подобный подход востребован в большинстве арабских стран и активно практикуется развитыми государствами в конкурентной борьбе за заказы в арабских странах. Основные механизмы подключения государственных структур к процессу продвижения российских компаний – это двусторонние межправительственные комиссии, а также механизмы гарантий экспортных кредитов.

Межправительственные комиссии созданы с большинством арабских стран, однако реально и регулярно функционируют лишь некоторые из них – с Сирией, Египтом, Саудовской Аравией, ОАЭ и Марокко. Между тем их работа особенно востребована в отношениях с Алжиром и Ливией, где существуют десятки привлекательных направлений для российских компаний. В Алжире государственной нефтегазовой компанией «Сонатрак» запущен крупный проект стоимостью 30 млрд. долл. В отношениях с Ливией оговорено участие российских компаний в крупных проектах в области энергетики, связи, транспорта, сельского хозяйства, добычи нефти и газа, строительства газопроводов и объектов инфраструктуры. Сдерживающим фактором в активизации экономических связей является проблема задолженности этих стран, достигающая 7–8 млрд. долл. Урегулирование этого вопроса, например, по сирийской схеме «долг в обмен на инвестиции» подтолкнет развитие хозяйственных связей с этими странами.

Важным шагом в поддержку развития российско-арабского сотрудничества со стороны государства могло бы стать принятие решения о кредитовании экспорта. Приоритетные отрасли по программе кредитования – оборонно-промышленный комплекс, машиностроение, химическая промышленность, экспортеры труб и производители бумаги и целлюлозы, т.е. производители тех товаров, продукция которых наиболее востребована на рынках арабских стран. Представляется, что государство может пойти на выделение средств из Стабилизационного фонда России для кредитования покупателей в странах БВСА.

В отличие от развитых и многих развивающихся стран в России отсутствует механизм поддержки отечественных экспортеров, хотя возможности для этого появились после создания Стабилизационного фонда. Так, известно, что Закон о Стабилизационном фонде разрешает размещать средства фонда в объеме неснижаемого остатка 500 млрд. руб. исключительно в высококлассных казначейских обязательствах стран с наиболее устойчивыми экономиками и запрещает тратить их внутри России. Между тем финансирование экспорта представляет собой удобную возможность освоения отечественными производителями свободных государственных средств без риска вызывать инфляционный всплеск в экономике. Такая мера обеспечивает развитие экспортных производств, увеличивает занятость и налоговые поступления, а также повышает авторитет России на мировой арене.

В этой связи представляется целесообразным рассмотреть возможность выделения из Стабфонда свободных средств для финансирования экспортных контрактов российских производителей, выполняющих обязательства по строительству промышленных объектов и поставок вооружений и военной техники. Операции по финансированию экспорта могли бы включать в себя выделение долгосрочных связанных займов (на покупку или лизинг), финансирование льготной процентной ставки, переоформление суверенного долга в капиталовложения. Для достижения наибольшей отдачи механизма экспортного финансирования ответственные министерства и ведомства могли бы подготовить специальный перечень государств-партнеров Российской Федерации, отвечающих комплексу политических критериев и экономических требований по платежеспособности.

Изменения в деле поддержки отечественных экспортеров уже наметились. Важным событием 2005 г. стало решение Правительства России о поддержке промышленного экспорта за счет механизма государственных гарантий. В 2004 г. Минфин России собирался выделить на госгарантии для экспортеров 500 млн. долл. бюджетных средств. Но компании этих денег так и не увидели: правительство не утвердило порядок предоставления гарантий. В начале июня 2005 г. премьер-министр М.Е.Фрадков подписал правила, по которым производители могут рассчитывать на госсубсидии в размере 2/3 процентной ставки по экспортным кредитам. На этот год 600 млн. долл. бюджет может дать предприятиям в виде гарантий и до 100 млн. долл. – в качестве экспортных кредитов14. Если правительство использует все заложенные в бюджете средства, а средняя ставка по стране составит 12%, экспортеры получат займы примерно на 37,5 млрд. руб., заплатив 4% годовых. Это существенно удешевит кредиты промышленным экспортерам, которые в настоящее время могут взять рублевый кредит на срок от года под 10–15%, а валютный – 8–10%.

Подключение государственных ведомств к развитию отношений с арабскими странами необходимо для решения проблемы транспортного сообщения и, в частности, расширения перевалочных и грузовых мощностей черноморских портов России – Новороссийска и Ейска, а также запуска на полную мощность международного транспортного коридора «Север-Юг». В будущем эти две артерии могли бы поровну распределить между собой направления грузовых потоков: черноморские порты взяли бы на себя обслуживание арабских стран к западу от Суэцкого канала (Египет и Магриб), а МТК «Север-Юг» мог бы сосредоточиться на торговых маршрутах в направлении рынков Ближнего Востока и Персидского Залива. Значимость МТК «Север-Юг» для России в будущем может существенно возрасти, если принять во внимание риски ужесточения Турцией условий прохода российских судов через проливы Босфор и Дарданеллы в Средиземноморье. Пока же отсутствие устойчивого транспортного коридора связи с арабскими странами объясняет высокие транспортные тарифы, портовые расходы, фрахт и страхование, что снижает рентабельность экспортных операций, а в ряде случаев делает эти операции убыточными.

Принципиально важную роль в повышении эффективности экономических связей играет Министерство иностранных дел РФ. В его функции входит выполнение задач по «созданию благоприятных внешних условий для поступательного развития России, подъема ее экономики, повышения уровня жизни населения»15. Внешнеполитическое ведомство выступает в качестве главного координатора всех международных мероприятий, в том числе по линии МПК, а также содействует контактам отечественных компаний с арабскими странами. Качественно улучшить работу с регионом можно путем налаживания обратных связей между объединениями предпринимателей, специализирующихся на арабском направлении, и старшими должностными лицами российских ведомств, курирующих страны БВСА. Например, было бы целесообразно проводить регулярные консультации, на которых можно согласовывать весь комплекс проблем экономических отношений и перспективных проектов. Такое взаимодействие внесло бы динамизм и последовательность в ближневосточную политику России.

Наконец, государство должно играть первостепенную роль в защите национальных интересов. Ряд стран арабского региона, с которыми Россию связывают экономические связи, испытывает заметные трудности с решением вопросов внутренней безопасности и обороны. Серьезные внутренние политические проблемы имеются в Саудовской Аравии, с которой намечены крупные проекты в нефтегазовой сфере. Непростая ситуация сложилась в Ливане, где нарушен этноконфессиональный баланс, а также в Судане, где с серьезными трудностями идет процесс гражданского примирения. Сирия, с которой заключены крупные экономические сделки, испытывает политическое и экономическое давление со стороны США и некоторых стран Европы. В случае осуществления угроз и дестабилизации обстановки в любом из государств прямые экономические потери России могут составить несколько сот миллионов долларов в год, а косвенные будут исчисляться на порядок большими суммами. Наиболее яркий пример такого сценария – известное развитие событий в Ираке после 2003 г.

Для предотвращения угроз и минимизации возможных потерь, связанных с угрозой нарастания военно-политической напряженности, России необходимо рассмотреть возможность укрепления своих военно-политических позиций в регионе БВСА. Такой подход в политике отстаивания национальных экономических интересов практикуется всеми крупными западноевропейскими державами, в том числе и США. Представляется, что в перспективе решение этого вопроса не будет отягощаться идеологическими нагрузками, которые имелись во времена «холодной войны, но укрепит доверие арабских предпринимателей к России и, как следствие, будет способствовать активизации экономических связей между Россией и арабскими странами.

арабский сотрудничество проект бизнес

**Литература**

1 Financing Opportunities for US firms competing for Sonatrach Oil, Gas and Energy tenders in Algeria. The US Department of Commerce, The Export Import Bank of the United States. February 2005. // сообщение сетевого узла:

http://www.exim.gov/about/factsheets/sonatrachflyer.pdf

2. Нефтегазовые тендеры в 2004 году. РАДС. // сетевой узел:

http://www.russarabbc.ru/ru/work/project/

3. Проект «Сухопутный мост». РАДС // сетевой узел:

http://www.russarabbc.ru/press/news/200504261149–6287.html.

4. Олейник Ж. Россия будет прикармливать арабский мир. РБК. 2004 // сетевой узел: http://www.rbcdaily.ru/news/market/index.shtml

5. Чудодеев А. Стабилизационный фонд. Итоги. 07.06.2005. (интервью министра финансов А.Л.Кудрина). // сетевой узел:

http://www.itogi.ru

6. АФК Система планирует инвестиции в экономику арабских стран. Интерфакс 24.06.2004. // сетевой узел:

http://www2.interfax.ru/rus/news/business/040624/55689/story.html

7. Арабский капитал идет в Россию. // Эксперт. 21.12.2003. // сетевой узел РАДС:

http://www.russarabbc.ru/ru/press/arabiannews/200404281354–7167.htm

8. Sipri Arms Transfers Database, S.T.Wezeman, M.Bromley, Appendix 10a. The volume of transfers of major conventional weapons; by recipients and suppliers, 2000–2004 // сетевой узел: http://www.sipri.se

9. Sipri Arms Transfer Database, Exported weapons from Russia, 1994–2004. // сетевой узел: http://www.sipri.se

10. Военные расходы и вооружения. Sipri. 2002. с. 659. // сетевой узел: http://www.sipri.se

11. Подсчитано на основе пресс-релизов Эксимбанка США за 2004 и 2005 гг. // сетевой узел: http://www.exim.gov

12. Annual review and resource accounts. Export Credits Guarantee Department. 2003–2004. сс. 9–14.

13. European Union, External Relations, Euro-Mediterranean Partnership, MEDA Program. // сетевой узел:

http://europa.eu.int/comm/external\_relations/euromed/meda.htm

14. Постановление Правительства Российской Федерации от 6 июня 2005 года № 357: // сетевой узел:

http://www.government.ru//data/news\_text.html?he\_id=103&news\_id=17679

15. МИД России. Концепция внешней политики Российской Федерации. // сетевой узел: http://www.mid.ru