**Российские инвестиции в арабских странах**

Либеральные экономические реформы в России, в особенности обвальный характер массовой приватизации, в относительно короткие сроки полностью изменили облик субъектов внешнеэкономических связей. Начиная со второй половины 90-х годов негосударственный капитал в различных его формах выдвинулся на первые роли в реализации внешнеэкономических целей и задач российской экономики. Анализ основных макроэкономических показателей, характеризующих состояние внешней торговли, партнерских связей России с зарубежными странами в этот период позволяет позитивно оценить отдельные важные аспекты, направления хозяйственной деятельности российского капитала за рубежом: в 90-е годы сохраняется значительный объем внешнеторгового оборота страны (порядка 125 – 130 млрд. долл.), внушительным представляется положительное сальдо внешней торговли (20 – 25 млрд. долл.).

Однако за общей оценкой скрываются упущения и сравнительно невысокая эффективность «работы» на отдельных важных направлениях складывающейся в 90-е годы модели внешнеэкономических связей страны, в которой ключевая роль принадлежит, если отвлечься от некоторых частностей, предпринимательскому, негосударственному капиталу.

Последнее справедливо в отношении деятельности российских негосударственных экономических структур в странах Ближнего Востока и Северной Африки – традиционно важного делового партнера России. При этом, избегая крайностей, следует отметить, что нередко российские аналитики не вполне корректно проецируют прошлые масштабы сотрудничества сих искусственно гипертрофированной военной компонентой на его современный этап, в результате чего сравнения выглядят явно не в пользу периода 90-х годов. С такими оценками, естественно, согласиться нельзя. И, тем не менее, вряд ли можно признать нынешнее состояние российско-арабского делового партнерства удовлетворительным.

Основание для подобного вывода дают, прежде всего, важнейшие показатели состояния российско-арабской торговли, масштабы заключенных контрактов, объемы сотрудничества в сфере услуг, темпы продвижения партнерского сотрудничества в последнее десятилетие по важнейшим его направлениям и т.п. Несмотря на позитивные подвижки второй половины 90-х годов, к 2000 г. не преодолен резкий спад в объемах взаимной торговли с наиболее приоритетными для РФ арабскими государствами – Египтом, Алжиром, Сирией и некоторыми другими. Во многом это предопределяет невысокий уровень торгово-экономического партнерства со странами Ближнего Востока и Северной Африки в целом. В частности, с крупнейшим деловым партнером – Египтом – объем торгового оборота в 1997–1999 гг. составлял в среднем 470 млн. долл., что более чем в 2 раза ниже предкризисного периода конца 80-х – начала 90-х годов.

До ослабления международных экономических санкций в конце 90-х годов почти на нулевой отметке была торговля с такими крупнейшими в прошлом партнерами России, как Ливия и Ирак. С Алжиром этот показатель в 1998 г. составил всего лишь 120 млн. долл. (0,5% внешней торговли этой страны). Частично свернуто сотрудничество и сократились российские позиции в целом ряде арабских стран в традиционных областях – нефтегазовой сфере, металлургии, сооружении объектов инфраструктуры, подготовке специалистов разного профиля и уровня и т.д.

В период существования СССР «ахиллесовой пятой» внешней торговли страны был низкий объем экспорта продукции обрабатывающей промышленности, в нем доминировали такие статьи, как сырье, энергоносители. И в прошлом, и в настоящее время доля продукции обрабатывающих отраслей РФ в экспорте в арабские страны заметно выше, чем в среднем по российской внешней торговле. Однако доля сырьевых товаров и здесь чрезмерно высока, а возможности российского несырьевого экспорта (прежде всего продукции машиностроения, но в особенности передовых технологий) используются явно недостаточно, если принять во внимание реальный потенциал российской экономики и потребности многомиллиардного рынка арабских стран. Об этих возможностях, в частности, достаточно убедительно свидетельствует следующее: в развитие энергетики – одну из многих (традиционных) областей российско-арабского сотрудничества – арабы за последнее десятилетие инвестировали огромные средства – порядка 500 млрд. долл. На ближайшую перспективу имеющиеся прогнозы показывают сохранение высоких темпов наращивания новых энергетических мощностей в регионе Ближнего Востока и Северной Африки. Однако российское участие, как и в 90-е годы, может вновь оказаться более чем скромным, если не будут извлечены необходимые уроки из сотрудничества периода 90-х годов.

Причины сложившегося в первой половине в 90-х годов положения известны. Это – прежде всего игнорирование в прошлом таких развитых форм делового бизнеса, как взаимные инвестиции, которые по своей природе придают стабильность и динамизм развитию внешнеэкономических связей партнеров. Как хорошо известно, в период существования СССР именно идеологические шоры препятствовали взаимным инвестициям, вокруг которых, как свидетельствует мировая практика, и складывается весь современный комплекс партнерских деловых связей. Плоды такой, мягко говоря, недальновидной политики и пожинают российская и арабская стороны в сфере экономического сотрудничества. Наряду с этим российские и арабские партнеры оказались не готовыми к переходу на новые условия расчетов, принятые в мировой практике. Потребовалось достаточно продолжительное время, чтобы российские и арабские компании и фирмы адаптировались к ним. На масштабах и формах сотрудничества негативно сказались экономический кризис в России, произошедший в ходе коллапса прежней административно-командной хозяйственной системы, усиление ориентации на экономические связи с промышленно развитыми странами. В ряду негативных факторов следует отметить также неурегулированность внушительного долга ряда арабских государств – крупных в прошлом торгово-экономических партнеров России, международные экономические санкции в отношении отдельных арабских стран, сокращение в 80–90-е годы доходов экспортеров энергоносителей в результате продолжительного падения цен на них на мировом рынке. Ощутимое влияние оказывает и невысокий инвестиционный рейтинг как России, так и стран, расположенных в регионе Ближнего Востока. Он во многом формируется под влиянием неустойчивости внутриполитического положения, различного рода конфликтов, чрезмерного вмешательства государства в хозяйственную жизнь.

Собственно, и российские, и арабские партнеры стремились в 90-е годы преодолеть тот неблагоприятный фон, который препятствовал росту делового сотрудничества. Поэтому представляется целесообразным оценить масштабы сдвигов, происшедших к концу десятилетия в результате усилий как российской, так и арабской сторон, старавшихся преодолеть застой и кризисное состояние торгово-экономического сотрудничества.

К настоящему времени сохраняет свое значение вопрос о погашении внушительного долга СССР, унаследованного Россией, рядом приоритетных партнеров Советского Союза – Сирией, Ливией, Алжиром и Ираком. Однако его блокирующее влияние серьезно ослаблено в результате позитивных сдвигов в решении этой проблемы, достигнутых в ходе переговоров и консультаций в последние годы.

С Египтом долговая проблема урегулирована в полном объеме, что уже позитивно сказалось на развитии сотрудничества между АРЕ и РФ. В Алжире российская сторона имеет возможность получать в счет долга товары национального производства. Действующие там с недавних пор российские коммерческие структуры пытаются извлечь из этого определенную пользу, однако их возможности ограничены сравнительно узкой номенклатурой алжирских товаров, пользующихся спросом на мировом, и в частности на российском рынках.

Затянувшийся экономический кризис в России, в том числе финансовые потрясения 90-х годов, происходящий передел собственности, в целом не устоявшиеся формы и направления деятельности негосударственного капитала, другие негативные факторы в хозяйственной жизни продолжают оказывать тормозящее влияние на весь комплекс внешнеэкономической деятельности коммерческих структур на ближневосточном направлении. Именно эти факторы – основная причина того, что российский капитал продолжает ориентироваться не столько на формирование устойчивых и разносторонних партнерских связей и достижение долгосрочных целей, в том числе с помощью расширения инвестиционной деятельности (через создание совместных предприятий и т.п.), сколько на краткосрочные сделки – торговые операции и финансовые спекуляции, обеспечивающие возврат капитала и получение прибылей в наиболее короткие сроки. Сказывается и относительно невысокий инвестиционный рейтинг стран, в основном со сверхэтатизированной и потому мало привлекательной для частного бизнеса экономикой, расположенных к тому же в одном из наиболее нестабильных регионов мира. Показательно, что в 1998 г. в Марокко – стране со значительным экономическим потенциалом и длительными партнерскими связями с Россией – действовало всего лишь пять совместных предприятий с российским участием, а общий объем выполненных ими работ составлял порядка 1,5 млн. долл. При этом Россия вышла на второе место после Евросоюза по объему импорта марокканских цитрусовых. Это говорит о значительных предпосылках для успешного ведения совместного бизнеса.

В конце 1999 – начале 2000 гг. улучшение конъюнктуры мирового рынка энергоносителей позволило укрепить экономическое положение и повысить платежеспособность арабских стран – экспортеров углеводородов, которые в течение всего десятилетия испытывали серьезные финансово-экономические трудности, что также расширило их возможности как в области решения долговой проблемы, так и обеспечения необходимых для партнерства и развития хозяйственных ресурсов. Однако не исключено, что эффект от этих позитивных подвижек будет непродолжительным, да и проявился он лишь в самое последнее время.

Активизация роли ЕС и США на экономическом пространстве региона в 90-е годы в условиях «ухода» России привела к тому, что ими частично заняты ниши, прежде бывшие российскими – в металлургической промышленности, сооружении объектов инфраструктуры и т.д. Причем данный процесс продолжает развиваться. Из стран-членов ЕС и США по различным каналам на реализацию проектов экономического развития в государства региона в виде инвестиций, кредитов и помощи поступают финансовые ресурсы, многократно превышающие объем российско-арабского экономического сотрудничества. В 90-е годы происходит динамичное «освоение» экономического пространства североафриканских стран капиталом промышленно развитых в рамках курса на полномасштабное обновление партнерских связей с арабскими странами, провозглашенного в последнее десятилетие. И хотя оно не блокирует российско-арабское сотрудничество (в принципе, это и невозможно), тем не менее, является дополнительным осложняющим фактором и ставит новые проблемы перед российскими структурами, стремящимися обосноваться в этом регионе.

Ощутимые положительные результаты достигнуты в формировании обновленной в соответствии с реалиями 90-х годов юридической базы, необходимой для развития торгово-экономического сотрудничества РФ с арабскими странами. Процесс становления структур и институтов, служащих поддержке российско-арабского торгово-экономического сотрудничества, идет в последние годы с ускорением. Однако здесь все еще немало нерешенных проблем, а главное, наработка практического опыта ими, как показывает опыт, займет достаточно протяженную полосу времени.

С отдельными странами обновление правовых основ делового партнерства находится лишь в начальной стадии. В частности, первое заседание Смешанной российско-алжирской межправительственной комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству состоялось только в начале 2000 г. Поэтому такие принятые на ней основополагающие правовые документы, как конвенция о юридической взаимопомощи в решении хозяйственных и иных спорных вопросов, соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций, об избежании двойного налогообложения должны еще пройти стадию практической апробации и вероятной корректировки.

На деятельности российских негосударственных коммерческих структур в регионе негативно сказались международные экономические санкции, применяемые на протяжении 90-х годов против Ирака и Ливии, а также гражданская война в Алжире. Эти факторы, по сути, блокировали возможное развертывание деятельности российских частных, негосударственных структур в этих странах, существенно, в силу известных обстоятельств, снизив их активность на ближневосточном направлении в целом.

Таким образом, логично сделать вывод о том, что со второй половины 90-х годов по настоящее время происходит процесс формирования лишь общих, более благоприятных, чем ранее, условий для деятельности российского негосударственного капитала, о чем свидетельствуют более чем скромные ее результаты на 2000 г.

Тем не менее, негосударственный российский капитал со второй половины 90-х годов расширяет свою деятельность в большинстве стран Арабского Востока. Его наибольшая активность отмечается в Египте, Марокко, Сирии, а также в ОАЭ и Кувейте. В Тунисе, Ливане и Йемене его деятельность имеет ограниченные масштабы и не отвечает имеющимся там возможностям. В отдельных странах, в Судане, например, попытки наладить партнерство с местными частными структурами не дали пока ощутимого положительного результата.

Однако деятельность российских частных, негосударственных экономических структур на Ближнем Востоке и в Северной Африке, вступившая лишь в начальную свою фазу главным образом во второй половине – конце 90-х годов, постепенно активизируется при опоре на высокую степень заинтересованности как России, так и ее традиционных партнеров в регионе в восстановлении прежнего объема сотрудничества (скорректированного с учетом новых реалий) и придании ему новых форм и более широких рамок.

Деятельность российского капитала в Египте к 2000 г. оказалась более успешной, чем в других арабских странах. Это связно с целым рядом обстоятельств и прежде всего с тем, что Египет раньше других решил проблему долга и быстрее (в ходе визита президента Х. Мубарака в сентябре 1997 г.) подписал с РФ ряд основополагающих документов, открывающих дополнительные возможности для российских партнеров, в том числе: о научно-техническом сотрудничестве, о взаимной защите и поощрении инвестиций, избежании двойного налогообложения, правовой помощи по гражданским и коммерческим делам, Протокол первого заседания совместной российско-египетской Комиссии по торговле, экономическому и научно-техническому сотрудничеству (которое состоялось в Москве накануне визита египетского президента). Эти документы, а также договоренность о снижении уровня таможенных пошлин во взаимной торговле в основном создали необходимые предпосылки для активизации деятельности российского негосударственного капитала в Египте.

В конце 90-х годов продолжалась работа над возможными проектами двустороннего российско-египетского сотрудничества. Они охватывают такие сферы, как черная и цветная металлургия, цементная промышленность, производство стекла, электроэнергетика, химическое производство и горная добыча. Значительный интерес египетская сторона проявила к привлечению российских компаний и структур к реализации проекта «Новая долина» по освоению около 900 тыс. га земель в Западной пустыне, рассчитанного на вложение нескольких миллиардов долларов. В свою очередь, египтяне заявили о готовности рассмотреть возможности инвестирования своего капитала в широкий круг российских отраслей.

Один из проектов совместного российско-египетского предпринимательства – договоренность российской компании «Авиастар» и египетской «Сирокко Аэроспейсинтернейшнл» о совместном финансировании производства 200 самолетов ТУ-204 и создании совместной лизинговой компании по их эксплуатации. Этот контракт, являющийся одним из самых крупных совместных проектов российских негосударственных структур с участием зарубежного капитала, во многом показателен в смысле реальных возможностей российских структур на Ближнем Востоке и в Северной Африке в области коммерческой реализации современных российских технологий, энергетики, сооружения инфраструктурных объектов, черной и цветной металлургии, машиностроения, освоения месторождений нефти и газа и в других областях. В конце 90-х годов Египту уже поставлено несколько единиц этой авиатехники.

В целом не исключено, что именно широкомасштабные предложения египетской стороны о совместных инвестициях в различные отрасли российской экономики на данном этапе создадут базу для совместной деятельности частных предпринимательских структур с опорой на российское экономическое пространство (при ее последующем продолжении на египетском пространстве).

Негосударственный российский капитал со второй половины 90-х годов расширяет свою деятельность в Египте и других арабских странах по линии весьма перспективного сотрудничества между регионами и крупными городами. В частности, на египетском направлении установились прямые контакты, оформленные соответствующими соглашениями и договоренностями между коммерческими структурами АРЕ и Московского региона, Нижегородской области и Татарстана при поддержке местных властей о сотрудничестве в реализации совместных проектов, заключены контракты по поставкам.

Те российские структуры, которые «наработали» солидный объем коммерческих сделок на арабских рынках (как правило, это крупные промышленные объединения, длительное время ориентирующиеся на экспорт значительной части своей продукции, а также российские регионы), имеют возможность открыть свои представительства, работающие в тесном взаимодействии с торгпредствами РФ в странах региона. Как показывает опыт, представительства таких известных крупных российских структур, как «Камаз», «Трактороэкспорт», «ЛОМО», «Ладаэкспорт», «Авиаэкспорт» и других, функционируют достаточно эффективно, хотя объемы проводимых ими операций показывают, что их потенциал далеко не исчерпан.

Однако малый и средний бизнес, не имеющий необходимых ресурсов для открытия своих отделений и представительств за рубежом, лишен возможности прямого выхода на ближневосточных партнеров. Те же структуры, которые, как показывает мировая практика, призваны взять на себя решение этой задачи, пока либо не сложились в эффективный и действенный механизм, либо находятся в стадии становления. Это – одна из главных причин, почему российский предпринимательский капитал на Ближнем Востоке и в Северной Африке не приобрел до сих пор массового характера в отличие от фирм и компаний промышленно развитых стран.

Как важный положительный сдвиг последних лет следует отметить ускорение формирования тех структур, которые осуществляют поддержку партнерских связей в рыночной среде и без которых их развитие просто невозможно. В частности, наметился процесс специализации российских банков на ближневосточном направлении. Так, «Межкомбанк» установил корреспондентские отношения с семью египетскими банками (Национальный, Каирский банк, Банк Мыср, Египетско-английский и др.), подписал соглашения о взаимном признании гарантий, что существенно облегчает финансирование торговых операций, открывает возможности для участия российских компаний в торгах, получение гарантий надлежащего исполнения контрактов. Однако финансовая поддержка торгово-экономических российско-арабских связей со стороны банков пока лишь разворачивается и не может компенсировать явно недостаточный уровень государственной поддержки в области кредитования и по линии централизованных поставок различного технологического оборудования.

Определенный прогресс наблюдается по части формирования сети транспортных компаний, призванных обеспечить двусторонние торгово-экономические связи. В частности, в конце 90-х годов организуется прямая судоходная линия между Россией и Египтом с использованием судов типа «река-море». Это должно позволить связать как морские, так и внутренние речные порты (Волго-Донского и Каспийского бассейнов), что очень важно для установления прямых партнерских связей между арабскими портами и транспортной сетью субъектов Российской Федерации.

Наконец, наблюдаются сдвиги в такой ключевой области, как создание структуры, призванной обеспечить страхование от коммерческих рисков во внешнеторговой деятельности. В частности, российская страховая компания «Ингосстрах» налаживает партнерские связи с Египетской компанией по гарантиям экспортных кредитов.

Анализ деятельности российских фирм и организаций свидетельствует о том, что, если по линии крупных негосударственных и полугосударственных компаний и структур (с участием государства) сотрудничество развивается более или менее стабильно (в значительной мере благодаря государственной поддержке и наработанным в прошлом партнерским связям и опыту), то малый и средний бизнес пока находится в состоянии «раскачки». Между тем ему принадлежит исключительно важная, а в ряде аспектов – ключевая роль во всем комплексе обеспечения российских экономических интересов на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Прежде всего речь идет о придании торгово-экономическим партнерским связям стабильности и необходимой динамичности в развитии, а также большей оперативности в освоении всего многообразия тех ниш, которые имеются на экономическом пространстве региона. Исключительное значение имеет обеспечение средним и малым бизнесом необходимой «критической массы» партнерских связей, на основе которых вырастает весь современный комплекс сотрудничества, достигается стабильность в работе всех вовлеченных в этот процесс институтов и структур поддержки. Массовый малый и средний бизнес позволяет добиться необходимой в деловой жизни политической, общественной, рекламной и иной поддержки. В особенности это относится (с учетом всего круга обстоятельств) к среднему бизнесу, для которого характерны наибольшая устойчивость и оперативность в решении хозяйственных задач.

Налаживание партнерских связей по линии негосударственного бизнеса осуществляется в различных, в целом хорошо зарекомендовавших себя формах – участие российских и арабских фирм и компаний в многочисленных, ставших традиционными ярмарках, бизнес-семинарах, выставках, организуемых в столицах и регионах, международных тендерах и т.п. Однако их результаты все еще оставляют желать лучшего. Новые субъекты делового сотрудничества порой слабо знают реалии хозяйственной жизни как на Арабском Востоке, так и в России, сказывается отсутствие у многих из них необходимого опыта. Это продемонстрировали в целом полезные бизнес-семинары (бизнес-недели), организованные в России и в арабских странах, в частности в Египте и Алжире. Объемы заключенных в ходе их работы контрактов пока довольно скромны, а порой и просто незначительны, тендеры нередко заканчиваются проигрышем российских участников. Показательно и то, что нередко российские коммерческие структуры все еще вынуждены опираться на деятельность посредников из промышленно развитых стран.

Помимо ранее упомянутых причин, следует назвать и недостаточную проработку потенциальных соглашений (контрактов) на предварительной стадии, незавершенность процесса формирования тех современных структур, которые призваны обеспечить высокопрофессиональную поддержку бизнес-контактов.

Пока явно недостаточно участие (прежде всего финансовое) в поддержке ключевых структур, в особенности осуществляющих исследовательские, координирующие и другие (сопутствующие) функции, со стороны крупных коммерческих структур как российских, так и арабских, прямо заинтересованных в стабильном и долгосрочном характере своего присутствия в регионе. Российские эксперты справедливо отмечают, что без профессионально, с учетом особенностей хозяйственного пространства ближневосточных стран скоординированной работы в области рекламы, маркетинговых исследований, подбора надежных, солидных партнеров, посредников из арабских стран полномасштабное освоение их рынков вряд ли возможно. Эта оценка тем более актуальна в условиях растущей конкуренции со стороны промышленно развитых стран, подготовки арабских стран к вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО), роста интеграционных связей с Евросоюзом и т.д. Наметившиеся изменения торгово-экономического пространства стран Ближнего Востока и Северной Африки уже в ближайшей перспективе существенно повлияют на их внешнеэкономические ориентиры и могут вновь отбросить назад весь комплекс российско-арабского экономического партнерства, который пока так и не завершил процесса адаптации кновым реалиям.

Достижение устойчивого серьезного прогресса в преодолении спада в российско-арабских торгово-экономических связях в значительной мере зависит от быстрейшего преодоления «узких мест» в системе координации всей суммы партнерских двусторонних связей, которую призваны в условиях рыночных отношений осуществлять ключевые структуры в этой области, главным образом двусторонние торгово-промышленные палаты (российско-египетская и т.п.), ведущие свою работу повседневно, а не от случая к случаю. Создание подобной структуры (в сфере российско-египетских деловых связей формируется Совет делового сотрудничества, учредительные документы о создании которого переданы египетской стороне в начале 1999 г.) может заметно ускорить развитие двусторонних торгово-экономических связей, если как российская, так и египетская сторона творчески учтут не только собственный, но и мировой опыт, и не забюрократизируют ее деятельность, найдут формы усиления коммерческих основ (и это необходимо особо подчеркнуть) ее работы. Важным принципом деятельности ключевых структур должно стать постоянное саморазвитие, самосовершенствование, точным индикатором которого является динамика объема операций и эффективности их работы.

либеральный реформа внешнеэкономический долг

**Литература**

1. http://www.FT.com-CAPITAL MARKET: Learning to play by the rules. 2000.

2. http://www.FT.com-FUND MANAGEMENT: The benefits of immunity. 2000.

3. http://www.FT.соm – (сетеваяверсия Financial Times) BROKERAGES: Volumes are thinly spread. 2000.

4. http://www.FT.com-STOCK EXCHANGE: From coffee shop to high-tech system. 2000.