Реферат: Российско-саудовские международные отношения в торгово-экономической сфере

В истории международных отношений наблюдались случаи, когда вновь возникавшие обстоятельства серьезно меняли первоначальные расклады и прогнозы и выводили партнеров на тесные межгосударственные контакты в торгово-экономической сфере. Целесообразно и уместно содействовать созданию условий для того, чтобы и российско-саудовские отношения прогрессировали именно в таком русле. Но на нынешний день все-таки накопилось больше свидетельств, которые сдерживают оптимизм относительно темпов наращивания отношений на обозримое будущее.

Имеются весомые факторы, которые препятствуют последовательному развитию сотрудничества. Это, со стороны России, - ухудшение экспортного потенциала, ограниченная в связи с этим способность выполнять партнерские обязательства в полной мере, политическая нестабильность, высокая степень экономических рисков, слабая защищенность иностранных инвестиций, неразвитость контактов с Аравийскими государствами в прежний период и другие обстоятельства.

Со стороны Саудовской Аравии сдерживающим фактором является во многом лишь гипотетическая заинтересованность в российском рынке, привередливость местного рынка, избалованного потребительскими товарами мировых производителей, настороженное отношение местных предпринимателей к незнакомым российским фирмам, порой неблагоприятный имидж российского бизнеса и т. п.

Однако из этого не следует, что обстоятельства диктуют предпочтительность выжидания того, когда естественное развитие событий приведет к сближению двух государств и свяжет взаимодействием их экономические организмы. Тем более, что расположенные по соседству с королевством некоторые родственные арабские страны из числа нефтеэкспортеров начинают проводить вполне определенную политику, в той или иной мере ориентированную на сотрудничество с Россией. Саудовский капитал, возможно, откажется от особой осторожности, пересмотрев прежние подходы, обрекающие его на то, чтобы отставать от своих партнеров по региону и упускать потенциальные возможности для развития, распространения своего влияния и обогащения. Стремление к достижению этих целей может стать тем побудительным мотивом, который окажется способным, при благоприятных обстоятельствах, запустить весь механизм сотрудничества.

Тем более что существуют факторы, которые могут содействовать сближению России и Саудовской Аравии в торгово-экономической сфере. В частности, Россия заинтересована на перспективу в расширении рынка сбыта на Арабском Востоке для своей продукции промышленного назначения, особенно за счет богатых и платежеспособных рынков королевства и других государств Персидского залива.

В круг продукции, которая может найти спрос, включаются изделия черной и цветной металлургии, дорожно-строительное и транспортно-подъемное оборудование, производство которых поддерживается в России на приемлемом уровне и которые могут иметь гарантированный сбыт в интенсивно расстраивающейся Саудовской Аравии.

Саудовская Аравия также может испытывать интерес к России как к поставщику традиционных для нее и сносных по качеству товаров по более низким ценам, чем мировые. Это касается также новых технологий для отдельных производственных отраслей и результатов НИОКР для стимулирования разрастающейся национальной научно-исследовательской базы. Одновременно могут оказаться полезными поставки из России некоторых новых товаров и материалов, применяемых, например, в бытовом и промышленном строительстве и других отраслях производственной деятельности. Не следует сбрасывать со счетов и естественное желание саудовских потребителей диверсифицировать источники поступления продукции и товаров из-за рубежа. Подобный подход практически всегда соответствует интересам государства и запросам местных потребителей.

Объектом особых российских надежд в отношениях с королевством остается военно-техническое сотрудничество, которое пока, однако, не материализуется в конкретные поставки. Наряду с этим для России привлекательны исключительные инвестиционные возможности Саудовской Аравии. Эти последние особенно важны в свете тех процессов, которые развертываются ныне на экономическом пространстве России. Достаточно сказать, что здесь предлагается для продажи более 1,5 тыс. промышленных предприятий с основными фондами в размере 500 млн. долл. Эти предприятия потерпели банкротство или близки к нему, превратившись в обузу для бюджета. Российские власти готовы оказать содействие иностранным физическим и юридическим лицам, которые изъявят желание приобрести эти предприятия в полную или частичную собственность, участвовать в управлении ими или обеспечивать их функционирование в любой другой форме.

Нужно уже сейчас предпринимать соответствующие меры, чтобы процесс запуска экономического сотрудничества мог сдвинуться с мертвой точки хотя бы к началу нового тысячелетия.

Естественно, Россия после мощных потрясений, вызванных переходом из одной формации в другую, на фоне огромных структурных перекосов не способна сразу создать приемлемые условия для функционирования требовательного иностранного, в том числе саудовского капитала. Особенно, если учесть, что такой капитал более всего расположен функционировать в условиях предсказуемости ситуаций, размеренности обращения, свободы перемещения и т. п. тепличных обстоятельствах.

Здесь очень важно не выбиваться из русла общепринятых правил, которые требуют обязательных гарантий инвестиций, недопущения двойного налогообложения, сотрудничества в банковской сфере.

Сюда же, возможно, со временем придется включать структуры для обеспечения инвестиций через механизмы специализированных консультационных учреждений типа финансово-технических компаний, которые действуют при офсетных сделках в ряде стран Персидского залива. Практика показала, что они - нелишний инструмент в объемных операциях, в рамках которых задействованы большие капиталы. Формирование таких механизмов для отношений с Россией - дело, конечно, будущего. А сейчас в расчете на будущее, а не только на сотрудничество с саудовским капиталом необходимо налаживать организацию рационально действующих систем, которые, как минимум, могут дать твердые гарантии инвесторам, в том числе и из Саудовской Аравии, на то, что вложенные капиталы будут работать во вполне нормальном инвестиционном и юридическом климате.

По заявлениям российских государственных деятелей, Россия готова действовать в соответствии с международными правилами. Но одной готовности мало. Требуется подготовить всю инвестиционную инфраструктуру, действовать на основе международных стандартов и в соответствии со сложившимися мировыми критериями. Однако именно здесь создаются узкие места. Очень большую тормозящую роль может сыграть фактор российского бюрократизма. В королевстве бюрократия тоже сильна. Но она носит как бы созидательный характер, во всяком случае нацелена на вспомоществование бизнесу, тогда как в российских пределах наблюдаются иначе ориентированные тенденции.

Негативную роль могут сыграть методы вала, царившие в эпоху централизованного управления экономикой. Между тем ныне требуются гораздо более тонкие механизмы управления, поддержания взаимодействия, отбора объектов сотрудничества. Следует учитывать национальную специфику арабского капитала вообще и саудовского, в частности. Это - особая осторожность, нежелание рисковать в принципе, стремление обкатывать партнера на мелких операциях, прежде чем подключать к делу большие капиталы.

Возможно, этим обстоятельством объясняется не вполне типичное для иностранного капитала пожелание саудовцев сотрудничать с государственными структурами в России. В этом они видят дополнительные гарантии устойчивости своего бизнеса. Правда, развитию контактов по этой линии, помимо общеизвестных экономических причин, может мешать и выдвижение порой несбалансированных условий и требований со стороны российских государственных учреждений, которые принимают в расчет только собственные интересы.

Однако важно учитывать, что по мере укрепления частных структур в России саудовский капитал будет, скорее всего, стремиться к развитию отношений именно с частным сектором. Тот факт, что в королевстве велик удельный вес государства в экономике, не должен вводить в заблуждение относительно именно такой ориентации.

Все же российские представители правительственных структур продолжают заявлять, что фактором успеха при реализации проектов развития в России является сотрудничество с государством. Несмотря на это, в любом случае частный арабский капитал, вероятнее всего, будет исходить из целесообразности взаимоотношений с ему подобным. И возможное сотрудничество, по всей вероятности, будет опираться на эту основу.

Между тем, ныне практически некому выполнять функции связующего звена между российским и саудовским миром бизнеса, кроме отдельных западных фирм. Например, крупнейшая "Эрнст и Янг" в 1992 г. провела в Джидде семинар на тему, как делать бизнес в России. Это обстоятельство, кстати, свидетельствует о том, что интерес к России поддерживается хотя бы на уровне создания общих представлений о возможностях для сотрудничества у представителей саудовского бизнеса. Однако сам по себе подобный факт свидетельствует о ненормальности положения, когда на арабской территории проблемы взаимодействия с российским предпринимательством обсуждаются с американскими представителями.

Тем не менее за истекшие годы для установления сотрудничества с саудовским капиталом с российской стороны были сделаны весьма ограниченные шаги. Частный бизнес стремился действовать обособленно от государства, хотя в большинстве случаев не располагает ни опытом, ни связями, чтобы добиться ощутимого результата. Государство же явно упускало возможности для расширения деловых контактов с королевством. Понятно, что российское государство не имеет ныне достаточных возможностей для целенаправленной деятельности по разным направлениям в этой сфере. Тактика России сводится к тому, чтобы обозначать свое присутствие на рынках Персидского залива вообще, участвуя в выставках и ярмарках, но крайне избирательно. Обязательным является лишь представление продукции на специализированных оружейных и авиационных мероприятиях в расчете на резонанс, который будет разнесен и на окружающие страны, в том числе и на королевство. Однако несомненно, что общие планы в работе российских экспортных фирм с узконаправленным спектром деятельности обязательно должны подкрепляться настойчивыми действиями на микроуровне, без чего успех не будет гарантированным. В данном случае, есть особые основания считать, что саудовские фирмы реактивны, и сами не будут предпринимать шагов для налаживания контактов, даже если у них зародится определенный интерес. Это следует учитывать и другим потенциальным российским экспортерам. Даже низкие цены и хорошее качество продукции не всегда будут привлекательными чертами для саудовских бизнесменов, которые привержены традиции, предпочитают старые хорошие контакты новым, особенно, если они сулят минимальную выгоду.

Другая форма поиска контактов представлена инициативой отдельных российских банков и финансовых структур, которые, используя частные связи, пытаются нащупать каналы взаимодействия с банковскими капиталами Саудовской Аравии. Однако подобные шаги чаще всего обречены на неудачу. Едва ли индивидуальные симпатии способны преодолеть общий фон недоверчивого отношения, сложившийся в кругах крупного арабского и саудовского бизнеса. В этих условиях едва ли полезно начинать попытки сотрудничества с самого верха, не создав прежде инфраструктуры, задача которой - работать на весь рынок через конкретные страны на многих направлениях и по разным адресам. В этом отношении весьма характерен опыт крупных западных фирм, которые, уже имея позиции в арабском мире, продолжают активную деятельность по выявлению новых и новых возможностей закрепления на рынках Юго-Западной Азии.

Показателен в этом отношении опыт японского капитала, активно работавшего во время Амманского экономического совещания (ноябрь 1995 г.), когда он продемонстрировал способность работать весьма тонко и именно на саудовском рынке, подыскивая подходы к отдельным саудовским торговым группам и домам, которые и являются основной единицей саудовского рынка и бизнеса. Подобная тактика свидетельствует о том, что даже японский капитал, который мог бы расчитывать на свою проломную силу, предпочитает тонкие механизмы грубым, чтобы добиваться серьезных результатов, а для этого прислушивается к рекомендациям и советам, которые исходят из специально созданных и финансируемых структур, работающих на интересы - экономические и финансовые - крупных японских корпораций и правительства.

Естественно, российский и японский бизнес - не равнозначные понятия, и тот авторитет, которым располагают японцы, еще только должен быть завоеван российским капиталом. И тем не менее, практика действий, предложенная японцами, может быть позаимствована и серьезными российскими структурами, если они действительно рассчитывают на партнерские отношения с саудовцами, а не на разовые операции в разных сферах, которые к тому же обстоятельному саудовскому предпринимателю едва ли остро нужны.

Если развитие событий пойдет именно по каналам крупного и солидного частного бизнеса, то здесь будет трудно переоценить роль именно российских консалтинговых фирм, нацеленных именно же на работу с арабами, способных учитывать арабский национальный характер, особенности поведения арабов на мировых рынках, манеру их вхождения в большой бизнес с незнакомой страной. Эти фирмы могли бы оказывать широкое содействие арабскому и российскому капиталу в подборе предприятий и иных объектов и сфер сотрудничества. При этом в процессе взаимодействия необходимо четко формулировать выгоды, не забывая о том, что арабов интересуют не столько размер и объемы прибыли, сколько постоянство их притока. Чтобы привлечь арабов, необходимо тщательно готовить ТЭО, раскрывать перспективу не применительно к конкретному предприятию только, а рассматривать его в комплексе с ситуацией в отрасли и выше, чтобы инвестору были видны будущие возможности. Арабским дельцам будет импонировать, если при подготовке сопутствующей информации об экономической, деловой и политической ситуации в России, будет обеспечено сотрудничество со стороны МВД, ФСБ, налоговых служб, финансовых органов, таможенных структур. Иными словами, к такой работе можно подключать всех тех, кто имеет отношение к расчистке пространства для активной и некриминальной предпринимательской и инвестиционной деятельности.

В связи с необходимостью получения инвестиций может оказаться полезным привлечение авторитетных структур из третьих стран в качестве независимых экспертов при оценке проектов развития. Можно было бы считать весомым участие ЕБРР в этом процессе. Банк мог бы осуществлять экспертизу проектов под арабские и, в частности, саудовские инвестиции. Пользуясь доверием со стороны арабского капитала, такая серьезная международная структура давала бы обоснованные, а главное, признаваемые рекомендации по участию в проектах разного назначения на российской территории.

Россия предлагает перспективные сферы для инвестиций. К их числу относится химическая и электротехническая промышленность, производство потребительских товаров, средств радиоэлектроники, медицинских инструментов и оборудования, лекарственных препаратов. Привлекательные области сотрудничества - туризм и гостиничное строительство, транспортные операции. У саудовского капитала в этих отраслях накоплен огромный опыт. Важно и то, что в первой группе предприятий есть конверсионные, и инвестиции в них изначально предполагаются не самые крупные, если постараться избежать гигантомании при переориентации или новой специализации заводов и производств.

Однако с точки зрения арабского предпринимателя выгоднее и спокойнее вложить средства где-нибудь в Испании или Португалии, где помимо потребности в капиталах есть и все условия для их быстрого и культурного освоения. В этих обстоятельствах, вызванных огромной инвестиционной конкурентоспособностью малых стран Западной Европы и других районов мира с рыночной экономикой, требуется предпринимать недюжинные усилия, чтобы убедить арабов в уместности и своевременности капиталовложений в России.

Стабильность и безопасность, свобода переливания капиталов, товаров и услуг, стимулирование производственного, а не спекулятивного капитала - это базовые принципы рыночной экономики и инвестиционной активности. Но помимо этого нужна соответствующая база и целый набор организационно-технических и информационно-пропагандистских мер, которые могут позволить подойти в первом приближении к реализации идеи плодотворного сотрудничества - производственного и инвестиционного - между Россией и Саудовской Аравией. Можно выстроить цепочку шагов, которые будут создавать предпосылки для сближения деловых миров обеих стран.

Важным элементом механизма экономического сотрудничества между ними может стать, например, совместная комиссия по вопросам экономического сотрудничества. В рамках ее могли бы осуществляться конкретные действия в обоюдовыгодных интересах. Это же касается и институирования структуры типа совета сотрудничества российских и саудовских предпринимателей для взаимного знакомства, установления контактов, обмена информацией и опытом, впоследствии - для координации действий.

При отсутствии таковых структур следовало бы активнее использовать соответствующие части аппарата МИД в обоих государствах для установления и развития контактов на экономической почве. Совершенно естественно использовать в подобных же целях торгово-промышленные палаты, которые призваны служить связующим звеном для деловой и предпринимательской активности. Уместно также более активно использовать аппарат торгового представительства России, даже несмотря на его исключительную малочисленность в королевстве.

Работа этих или подобных структур должна вестись на фоне активной взаимной информационной деятельности по конкретным вопросам внешнеэкономических связей, практике, условиям, механизмам сотрудничества. В этой связи следует направлять усилия на то, чтобы организовывать постоянные выставки российской продукции в королевстве, открывать демонстрационные залы, участвовать в местных и международных торгово-промышленных ярмарках, устраиваемых в Саудовской Аравии и в сопредельных странах.

При выработке линии на сотрудничество с саудовским капиталом следует также обратить пристальное внимание на исламские банки, операции с которыми могут оказаться неожиданно выгодными, несмотря на их непривычный для российского взгляда имидж. Представляется также важным выводить саудовцев на региональный уровень в России, где сосредоточены исключительно большие возможности.

Саудовская Аравия выступает на авансцену российских интересов в сложных для России условиях. Торговля последней с королевством невелика по объемам и номенклатуре и имеет, видимо, немного шансов для роста. Лес, цемент, прокат, автомашины - вот немногие составляющие торговли. С другой стороны, набор поставляемых групп не более впечатляющ. Хотя, может быть, не исключен и всплеск инициативы, если, например, российский нефтегазовый комплекс и дальше будет деградировать, вызвав необходимость закупок жидких углеводородов за рубежом, в той же Саудовской Аравии.

Кроме того на активность торговли влияют большие расстояния на торговых маршрутах, что сильно удорожает товар при транпортировке. К тому же саудовский рынок давно поделен, и в него трудно вклиниться не только России, но даже и некоторым западноевропейцам. Поэтому для России важно, по возможности, не утрачивать завоеванные небольшие позиции на местном рынке, искать здесь другие ниши. Особенно это касается сферы технико-экономического сотрудничества, которое может оказаться более перспективным и обещающим.

Ныне российская и саудовская экономики развиваются пока в изоляции друг от друга, что едва ли служит национальным интересам обоих государств. Важно, что такая ситуация ныне не признается нормальной. Об этом свидетельствуют рамочные соглашения о сотрудничестве, которые были обговорены недавно между Россией и Саудовской Аравией и которые, как кажется, намечают путь к плодотворному сотрудничеству в XXI веке.

партнерство экспорт инвестиция

Литература

1. История Саудовской Аравии. – М., 2007
2. Компас. №4 08.02.07
3. Азия и Африка сегодня. №7. М., 2007