

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16–18 ИЮНЯ 2011

РОССИЙСКО-АРАБСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ:
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
Создание творческого капитала в России

17 июня 2011 г. — 14:00–15:15, Павильон 4, Зал 4.1, Арена

Санкт-Петербург
2011

К концу 2010 года внешнеторговый оборот России с арабскими странами достиг 10 млрд. долларов США. При этом арабский капитал остается неосвоенным ресурсом для российской экономики. Вместе с тем, инвестиции в Россию обладают колоссальным потенциалом для развития арабского бизнеса. Участникам дискуссии предстоит обсудить механизмы повышения объемов внешнеторгового оборота и вывода экономического сотрудничества на новый уровень, а также перспективы продвижения совместных инновационных проектов. В ходе обсуждения также предстоит определить шаги, необходимые для расширения инвестиционных возможностей в рамках реализации задач, стоящих перед недавно созданным Российским фондом прямых инвестиций.

Модератор:

Артем Капшук, Ведущий аналитической программы российского арабоязычного спутникового телеканала «Русия Аль-Яум»

Выступающие:

Мустафа Абдел-Вадуд, Главный исполнительный директор, Abraaj Capital Limited

Али ал-Даббаг, Официальный представитель Кабинета министров Ирака

Аркадий Дворкович, Помощник Президента Российской Федерации

Бадр Джафар, Президент, Crescent Petroleum Group of Companies

Кирилл Дмитриев, Генеральный директор, УК Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ)

Владимир Евтушенков, Председатель совета директоров, АФК «Система»; председатель Российско-арабского делового совета

Евгений Примаков, Президент, Председатель правления, дискуссионный «Меркурий-клуб»

Хассан Сентисси, Президент, Российско-марокканский деловой совет

Тарек Фаваз, Управляющий партнер, Rayan Capital Advisors SA

Петр Фрадков, Член правления, Заместитель председателя, ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

Доктор Джафар Хассан, Министр планирования и международного сотрудничества, Иордания

А. Капшук:

Уважаемые друзья, мы начинаем. Я прошу гостей сессии занять свои места. Надеюсь, у каждого есть аппаратик для синхронного перевода. Уважаемые участники и гости форума, ваши превосходительства, главы делегаций, уважаемые коллеги, дамы и господа, я рад и счастлив открыть нашу сегодняшнюю сессию в рамках Санкт-Петербургского международного экономического форума. Наша сессия посвящена обсуждению проблематики российско-арабских экономических отношений.

Есть масса вопросов, которые мы хотели бы затронуть. С самого начала назовем цифры, которые характеризуют отношения между Российской Федерацией и ближневосточным регионом. Объем товарооборота приблизился к 10 миллиардам долларов. Если отследить динамику этого товарооборота, то, скажем в 2009 году, здесь же в Санкт-Петербурге, на Международном экономическом форуме была аналогичная сессия, и фиксировалась цифра в 8 миллиардов. Есть небольшой рост, как мы видим. Эта динамика, конечно, не может вызывать удовлетворения. Любопытно, что один из участников прошлой сессии, высказывая, естественно, очень оптимистичные ожидания, озвучивал цифру в 700 миллиардов долларов, — это примерный объем товарооборота между арабским миром и Китаем. Вы, конечно, понимаете, что о таких цифрах мы вести речь не будем, но почему бы не взять в качестве ориентира 16-20-25 миллиардов долларов?

За прошедшие несколько лет ситуация на Ближнем Востоке и в мире серьезно изменилась из-за всемирного экономического и финансового кризиса. Все вы прекрасно знаете о состоянии политической турбулентности, в котором существует арабский мир. И Россия, и арабские страны испытали воздействие кризиса, но здесь можно выделить и позитивные моменты. Для России этот кризис означает возможность взросления в плане развития стратегических направлений сотрудничества, диверсификации приложения своих усилий. Для арабского мира кризис —

прекрасный повод диверсифицировать свои экономические интересы, искать новые инвестиционные партнерства, новые шансы для кооперации, и так далее.

Главная проблема, с которой сталкиваемся мы в нашем взаимодействии, — это некая несбалансированность взаимных интересов. Российский капитал более активно проникает на арабские рынки, арабский капитал более инертен. Здесь есть несколько позитивных примеров, и я думаю, мы на них остановимся, но давайте сегодня попытаемся понять, в чем причина такой ситуации, каковы могут быть стимулы для арабского капитала более агрессивно действовать на российском рынке? Принципиальный интерес арабских экономик, арабских капиталов, инвесторов к России имеется. Вопрос в том, чтобы понять, как продолжить институциональную работу. Прежние механизмы налаживания этого взаимодействия — работают ли они, по-прежнему ли они востребованы? Это, например, работа по созданию российско-арабского банка, совместных фондов, инвестиционных фондов, выставка «Арабия-Экспо» действует. Будем ли мы, в плане улучшения инвестиционного климата, усиливать структурирование этого процесса? Один из примеров работы российской стороны на этом направлении — недавнее создание российского фонда прямых инвестиций. Это важное структурное звено работы.

Я думаю, что у нас будет возможность обсудить этот момент. До того, как я представлю сегодняшним гостям форума наших участников, хотелось бы напомнить в двух словах о регламенте и порядке проведения сегодняшней сессии. Каждому выступающему — пять-семь минут, не больше. Я думаю, что этого хватит для вступительного слова, дальше мы посмотрим, как пойдет дискуссия. Я рассчитываю, что она будет максимально неформальной, что возникнут самые острые вопросы. Хорошо бы, чтобы и вопросы, и ответы были максимально предметными. Если получится, я хотел бы оставить время для вопросов из зала, может быть один, два, три

вопроса удастся задать гостям нашей сегодняшней сессии. И в конце, чтобы сказанные здесь слова не повисли в воздухе, попробовать подвести итоги, зафиксировать то, что каждый считает важным для развития экономических, финансовых и инвестиционных отношений между Россией и арабским миром.

Теперь позвольте представить участников дискуссии. Я очень рад видеть наших гостей в Москве: представителей российского делового сообщества и арабского предпринимательского сообщества. С нами сегодня Петр Фрадков, член правления, заместитель председателя государственной компании «банк развития внешней экономической деятельности «Внешэкономбанк»; Джафар Хассан, министр планирования и международного сотрудничества Иорданского Хашимитского королевства; доктор Али ал-Даббаг, госминистр правительства Ирака, официальный представитель кабинета министров Ирака; Хассан Сентисси, президент Российско-марокканского делового совета; Бадр Джафар, президент группы компаний Crescent Petroleum и генеральный директор Crescent Investments; Мустафа Абдел-Вадуд, управляющий директор и главный исполнительный директор Abraaj Capital Limited; Тарек Фаваз, управляющий партнер Rayan Capital Advisors. Как вы видите по табличкам, мы ожидаем еще помощника президента Российской Федерации, к нему есть некоторые вопросы. Ожидаем, что к нам присоединится и Владимир Петрович Евтушенков, председатель совета директоров АФК «Система» и председатель Российско-арабского делового совета.

Чтобы не слишком удлинять свое вступление, я хотел бы передать право начать нашу сегодняшнюю дискуссию доктору Али ал-Даббагу, госминистру правительства Ирака и официальному представителю Кабинета министров Иракской Республики.

А. Ал-Даббаг:

Большое спасибо, уважаемый господин председатель. Здравствуйте, дамы и господа. Мы рады участвовать в сегодняшней встрече. Мы уверены, что это очень хорошая возможность для обмена мнениями. Сотрудничество между Российской Федерацией и арабским миром — дело большой важности. Господин Артем говорил уже, что товарооборот арабского мира с Китаем составляет около 700 миллиардов долларов, с Европой он составляет более 350 миллиардов долларов. Конечно, объем товарооборота между Российской Федерацией и арабским миром весьма скромнен, и мы должны работать над тем, чтобы его увеличить, над тем, чтобы задействовать такую продукцию России, которая не относится к вооружениям, поскольку у России есть огромный опыт и в авиастроении, и в других отраслях.

Если позволите, я скажу несколько слов об Ираке. Ирак — очень многообещающий рынок региона, он предоставляет благоприятные возможности для инвестирования. У нас, к сожалению, сервис не очень хороший, связь, транспорт, все это было разрушено, как вы знаете. Инфраструктура, промышленность, все это нуждается в восстановлении. Мы, безусловно, хотим восстановить все, что было разрушено в предыдущие годы. В Ираке имеются огромные финансовые возможности, мы способны финансировать все проекты, касающиеся инфраструктуры, развития современных технологий, и мы, безусловно, считаем, что Россия здесь может сыграть большую роль, так же как и Китай. Мы думаем, что наши отношения с Россией будут развиваться очень плодотворно.

Сейчас некоторые российские энергетические и нефтяные компании уже приходят на иракский рынок, развивают мегапроекты в области электроэнергетики. Но надо сказать, что российские компании несколько колеблются, опасаясь сложной ситуации в сфере безопасности. Надо сказать, что ситуация с безопасностью в Ираке, конечно, не идеальна, но не в той степени, которая бы помешала российским и прочим компаниям

работать в нашей стране. У нас «Газпром» и другие российские компании работают уже больше года, и никаких проблем особых нет.

Еще одна проблема. Многие российские компании смотрят на Ирак, если можно так сказать, исходя из прежних представлений, смотрят глазами Советского Союза. Они не готовы к конкуренции, они привыкли сотрудничать с государственными компаниями. Значит, российские компании должны учиться конкурировать с другими, чтобы успешно войти на наш рынок. Ситуация меняется, необходимо принимать во внимание условия рынка. Нужно, конечно, чтобы российские компании знали о положении на иракском рынке, каждая из них должна иметь иракского партнера. Таким образом, они смогут прийти в частный сектор нашей экономики. Кроме того, мы не хотели бы, чтобы наша страна превратилась лишь в рынок сбыта иностранных товаров. Представители всех отраслей промышленности России, я думаю, могли бы создать партнерские предприятия с иракскими компаниями, и эти партнерские отношения носили бы стратегический характер. Мы хотим получения технологий, мы не хотим замыкаться только на импорте потребительских или иных товаров.

Я хотел бы сказать о перспективных для инвестиций областях. Господин Артем упоминал российский фонд прямых инвестиций. Надо сказать, что иракский рынок нуждается в финансировании мегапроектов. Мы нуждаемся в железнодорожном строительстве, чтобы обеспечить перевозки товаров в порт Басра. Мы нуждаемся в электроэнергии, мы нуждаемся во многих отраслях промышленности, и это не краткосрочные проекты, это проекты, которые будут работать и через пять лет. Мы сейчас обсуждаем возможность выделения инвестиций в размере 31 миллиард долларов, которые мог бы освоить наш рынок. Правительство Ирака может обеспечить, при сотрудничестве с российским правительством, деятельность иностранных банков в Ираке. Сейчас, например, корейское правительство приняло гарантии, предоставленные Ираком, и развивает у

нас банковское дело. Эти банки финансируют и проекты в области электроэнергетики, и строительство нового порта. Я говорю только о возможностях инвестиций, для того, чтобы у вас было представление о новой политической ситуации в Ираке.

А. Капшук:

Спасибо большое. Я бы хотел задать один уточняющий вопрос: Ирак, в силу некоторых обстоятельств, стоит несколько особняком среди арабских стран, работающих с Россией. Возобновился ряд крупных проектов в нефте- и газодобыче, в сотрудничестве с российскими компаниями. Но насколько драматические события, произошедшие в Ираке, смена, если хотите, политического менталитета, образа мышления экономических и политических элит, — насколько это способствует созданию обстановки и атмосферы реальной, честной конкуренции? Ведь российские компании будут жестко соперничать на иракском рынке со своими западными коллегами, скорее даже конкурентами.

А. ал-Даббаг:

В области нефтедобычи, например, существует прозрачность. Китайские компании пришли к нам, ангольская компания пришла. Была конкуренция. Если говорить о других проектах, то, например, в области строительства нет особой конкуренции. Если кто-то желает инвестировать, то он имеет возможность это сделать в сфере железнодорожного транспорта, к примеру. Там никакой конкуренции нет, мы открыты для всех. Конкуренция есть в нефтяном секторе, да, это есть. Мы думаем, у российских предприятий есть очень хорошие шансы, и они не встретятся с серьезной конкуренцией. Наши отношения с Российской Федерацией имеют экономическую первооснову.

А. Капшук:

Спасибо большое, господин Али. К нам присоединился Кирилл Дмитриев. Приветствуем его среди участников Форума, он генеральный директор вновь созданного Российского фонда прямых инвестиций, Али ал-Даббаг обратился к Вам с предложением участвовать в финансировании проектов в Ираке. Но как раз фонд, который Вы возглавляете, больше направлен на работу с приходящими инвестициями, на структурную помощь этим инвестициям. Это как раз то, что очень остро требовалось, это востребовано со стороны арабских партнеров уже давно. Кирилл, у Вас пять-шесть минут, просьба изложить основные задачи фонда. Как он поможет привлекать инвестиции арабских партнеров?

К. Дмитриев:

Спасибо. Я даже думал, что у меня только три-четыре минуты. Ну, во-первых, 20% фонда мы действительно можем аллоцировать вне России. Можно впоследствии отдельно поговорить о том, насколько мы можем вкладывать средства в Ирак и другие страны. Но, конечно, основная задача фонда — это привлекать деньги в Россию. За последние шесть-девять месяцев мы провели консультации с Петром Михайловичем Фрадковым, с Владимиром Александровичем Дмитриевым, с ведущими арабскими инвесторами, с крупнейшими суверенными фондами. Мы задавали очень простой вопрос: что мы можем сделать для того, чтобы вы инвестировали в Россию?

Нам озвучили два тезиса. Первый: мы действительно верим, что в России можно получать очень хорошую доходность. Мы понимаем, что Россия — это шестая по размерам экономика в мире, мы понимаем, что Россия — это восьмой по размерам рынок в мире, что доля среднего класса в населении России выросла с 11% в 2005 году до более чем 30% в 2010 году, то есть фактически утроилась за последние пять лет.

Но второй тезис таков: нам нужен партнер. Точно так же, Россия, наверно не инвестировала бы без партнеров в Ирак и другие арабские страны. Инвесторы сказали нам, что в России им нужен сильный партнер, в котором они будут уверены и который позволит им чувствовать себя спокойно. Российский фонд прямых инвестиций — это именно такой партнер для инвестора в России, который позволяет чувствовать себя спокойно и понимать, что есть очень много интересных возможностей. Фонд вместе с иностранными инвесторами будет рисковать деньгами, разделять с ними риски и иметь высокую доходность. Доходность — это главный постулат фонда. На встрече ведущих мировых фондов, их общий капитал — 2 триллиона долларов, с председателем правительства Владимиром Владимировичем Путиным 18 мая, последний тоже выразил понимание того, что фонд должен быть ориентирован на доходность.

Однако доходность зависит от хороших инвестиций, а хорошие инвестиции — это рост экономики, рабочие места, инновации, модернизация, новые технологии. Поэтому базовые параметры фонда таковы: мы можем инвестировать от 50 до 500 миллионов в одну транзакцию. Чтобы инвестировать, нам необходимы иностранные соинвестиции как минимум такого же размера. Это очень важно, потому что всегда есть как бы вторая пара глаз, которая смотрит на инвестиции, что повышает качество инвестиционных решений.

Основное я сказал. Мы сегодня открываем наш сайт, и на нем будет информация не только о фонде, но и позитивные данные о России. Иногда в самокритике мы забываем о тех позитивных изменениях и позитивных цифрах, отражающих динамику инвестиций в Россию. Они есть и на нашем сайте. Сегодня утром у нас был прекрасный завтрак, там были и Мустафа, и Бадр, и мы обсуждали наш фонд, говорили, что у нас есть очень позитивные отзывы от ведущих инвесторов, включая кувейтскую

инвестиционную корпорацию, от инвесторов, которые думают о России, но нуждаются в партнере.

А. Капшук:

Кирилл Александрович, объем заявленного российского участия в этом фонде пока варьируется в районе 10 миллиардов долларов. Не кажется ли Вам, что имело бы смысл увеличить это участие? И второй подвопрос: какие сектора экономики могут быть использованы для соинвестирования, разделения рисков вместе с арабскими партнерами? Есть у вас понимание, или это в рабочем порядке выясняется?

К. Дмитриев:

Да, размер фонда — 10 миллиардов долларов, из которых 2 миллиарда будут выделяться каждый год. По сравнению с китайским суверенным фондом, размер которого — 300 миллиардов долларов, это не очень много. Но я думаю, этого достаточно для привлечения дополнительных инвестиций в экономику на сумму в 50 миллиардов долларов и выше. Мы задавали вопрос Абу-Даби, Кувейту, Катару: что вам интересно? И наши арабские партнеры сказали: нам очень интересны, с точки зрения инвестиций, агросектор, здравоохранение, инновационная энергетика. Есть четкий и понятный список тех отраслей, которые им интересны.

Для фонда важно то, что мы видим два основных типа сделки. Во-первых, это инфраструктурные проекты, где доходность будет чуть меньше, 10-15% годовых, но это стабильный, понятный доход. Во-вторых, это вложения в растущие компании, где доходность может быть 25-30%, — типичные сделки для фондов прямых инвестиций. Арабские партнеры нам сказали, что им интереснее доход в 10-15%, но более надежный.

И последнее: у нас нет ограничения по отраслям экономики. Это очень важный принцип деятельности фонда. Поскольку мы ориентированы на

доходность, у нас нет ограничений, мы можем вкладывать средства в любую российскую отрасль. И как я уже отмечал, 20% мы можем инвестировать за пределами России.

А. Капшук:

Спасибо. Коль скоро мы продолжаем тему инвестиционной поддержки через фонд, может быть, Петру Михайловичу предоставим слово?

Тоже кратко, если можно. Насколько я понимаю, у Внешэкономбанка также была заинтересованность в соинвестиционной деятельности. Расскажите о проблеме дисбаланса в товарообороте, это интересная и знакомая Вам тема: как можно его ликвидировать? Выставка «Арабия-Экспо» призвана это сделать, но есть ли идеи у Внешэкономбанка?

П. Фрадков:

Спасибо большое. Соглашусь, мы констатируем дисбаланс не только в инвестиционном сотрудничестве, но и в товарообороте. Например, у Дмитрия сейчас товарооборот равен примерно 10 миллиардов долларов, и он активно растет, за последние пять-семь лет он вырос в шесть раз. Но, к сожалению, номенклатура товарооборота оставляет желать лучшего. Было совершенно справедливо отмечено, что Россия объективно обладает потенциалом высокотехнологичного экспорта, но этот потенциал совершенно не используется.

Мы имеем точечные контракты со странами, которые еще со времен Советского Союза являлись торговыми партнерами нашей страны. Я говорю о странах Северной Африки, о некоторых странах Персидского залива, но в эти последние мы все-таки больше экспортируем сырьевые ресурсы. Это кое-какая сельхозпродукция, сера, металлы, дерево, — то, что трудно отнести к высокотехнологичной продукции. Почему так происходит?

У нас как минимум один ответ, и он связан все с тем же дисбалансом в инвестиционном сотрудничестве, к которому я перейду позже.

Мое главное объяснение: дело в недостатке информации, как бы банально это ни звучало. Мы очень мало знаем друг о друге. В первую очередь, я говорю о тех рынках, где Советский Союз, наверное, не был представлен так широко, как в странах Северной Африки. Точечные сделки, которые существуют, — это исключения из правил. Мне кажется, Россия должна стимулировать в этом плане свой экспорт. Есть инструменты, о которых я хотел бы сказать. В первую очередь, это предоставление государственных гарантий по некоторым видам товаров, потому что государство должно стимулировать свой экспорт. Сейчас создается еще один инструмент, дочерняя структура Внешэкономбанка, — это Национальное экспортное агентство, которое будет действовать в полном соответствии с принципами ОЭСР и будет страховать не только предпринимательские, но и политические риски, что важно. Мы считаем, что это будет действенным шагом с точки зрения экспорта. Объективный потенциал есть, это энергетика, конечно, это транспортное машиностроение, это некоторые другие сферы.

Что касается инвестиционного сотрудничества, не буду повторяться: есть дисбаланс. Вот некоторые данные. Очень неплохо представлены российские инвесторы в таких странах, как Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты. Только в ОАЭ функционирует около 40 представительств российских компаний, есть 350 совместных предприятий. Это только одна страна. К сожалению, страны Персидского залива, при том, что инвестиционный потенциал огромный, проводят в России лишь точечные сделки в размере 200-300 миллионов долларов, не больше.

Мы исходим из того, что инструмент, о котором сейчас говорится, инвестиционный фонд, будет не только инструментом софинансирования, а станет своего рода воротами в Россию, предоставит нашим арабским

партнерам комфортные условия для инвестирования в Россию. Мы встречались с представителями ведущих инвестиционных фондов, это серьезнейшие структуры, но опять-таки обнаруживается банальное отсутствие информации, как бы печально это ни звучало.

И последнее, что надо обсудить, — это планы по созданию российско-арабского банка. Это не инвестиционный фонд в чистом виде, а скорее расчетный механизм. У такого инструмента есть плюсы и минусы, это можно более детально обсудить, но мы считаем, что в глобальном плане это движение вперед.

А. Капшук:

Спасибо, Петр Михайлович. Если можно, кратко о проекте российско-арабского банка, который был инициирован бахрейнской стороной. Ему больше пяти лет, он в замороженном состоянии. Есть ли возможность его реанимировать? Может быть, Вы видите некие дестимулирующие факторы, которые мешают работе в этом направлении, или наоборот?

П. Фрадков:

Я буду здесь откровенен. Мы достаточно долго общаемся с нашими бахрейнскими партнерами. Руководитель Внешэкономбанка, господин Дмитриев, является сопредседателем российско-бахрейнского делового совета, и мы достаточно активно работаем с нашими коллегами по разным направлениям. С точки зрения различных мероприятий наш совет — один из самых активных. Здесь есть два нюанса, один — скорее политический, другой — скорее коммерческий.

В политическом плане, при том, что Россия целиком готова принять участие в таком совместном предприятии, нет определенности с арабской стороны. Как должны быть представлены арабские партнеры, кто должен представлять банк? Это административно-политический вопрос. В

коммерческом плане необходимо понимание структуры: где должна быть штаб-квартира, на каких принципах банк будет основан, каким будет соотношение капитала. Но это более простая вещь, которую мы в рабочем режиме всегда готовы рассмотреть.

А. Капшук:

Спасибо, Петр Михайлович. От себя, если позволите, добавлю, что к вопросу создания российско-арабского банка мы еще вернемся. Тот информационный вакуум, на который многие жалуются, мы стали в последнее время преодолевать, и присутствие представителей крупнейших частных компаний из Персидского залива — лишнее тому подтверждение. Разрешите предоставить слово господину Джафару Хассану, министру планирования и международного сотрудничества Иорданского Хашимитского королевства.

Небольшой вопрос к господину министру. Наверное, король Абдалла II чаще других арабских лидеров посещает Россию. Если я не ошибаюсь, он совершил за последние годы около десяти визитов, у него сложились прекрасные личные отношения с руководством Российской Федерации. Как это сказывается на стимулировании российско-иорданских экономических отношений? В каких областях оно происходит, кроме ядерной энергетики, — это сейчас основное направление сотрудничества между Россией и Иорданским королевством? Что здесь нового? Какие есть перспективы?

Д. Хассан:

Спасибо. Действительно, за последние четыре-пять лет Его Величество провел много встреч с руководителями Российской Федерации. Это очень важно, так как создает основу для сотрудничества, но главная задача состоит в налаживании реальных деловых связей, и это одна из причин моего присутствия на этом Форуме. Прежде всего, очень важно понимать, и

для России в том числе, что арабский регион быстро меняется. Я говорю не только о тех трансформациях, которые происходят сегодня. Я говорю о геоэкономической карте региона. Сегодня арабский мир объединяет свои усилия по многим направлениям.

В регионе происходят важные изменения, которые касаются расширения инфраструктурной сети и развития региональной энергосистемы, связывающей арабские страны. По сути, эта система открывает энергетический рынок региона для сотрудничества с Европой в области возобновляемых энергоресурсов. Есть проекты в сфере железнодорожного строительства, как на стадии планирования, так и на стадии реализации. Иордания будет крупным транспортным узлом, связывающим Персидский залив со Средиземноморьем, Красное море — с Ираком и Черным морем. Это поможет упростить транспортировку грузов через регион. Строительство газопроводных сетей также имеет большое значение. Новые газопроводные сети создадут новые возможности для экспорта и диверсификации энергоснабжения в регионе.

Я не думаю, что инвестиции — это единственная проблема. Арабский регион богат нефтью и ресурсами. У нас много образованной молодежи. Но, я думаю, нам всем вместе предстоит многое сделать в области структурирования инвестиционного капитала и организации предпринимательской деятельности. Я еще буду говорить об этом. Важно то, какой вид принимают сегодня инфраструктура и геоэкономическая карта региона, потому что последствия этих изменений мы будем испытывать через пять-десять лет. Это определит интересы стран региона и их взаимоотношения с партнерами, будь то Россия, США, Китай или Европа, на ближайшие два-три десятилетия. Вот почему очень важно воспринимать динамику развития региона с этой точки зрения. Не стоит заострять внимание на политических изменениях и нестабильности, которая существует в данный момент. Лучше сосредоточиться на среднесрочном и

долгосрочном потенциале сотрудничества. Инвестировать необходимо сегодня. Иордания заключила соглашения о свободной торговле с США, Европейским союзом, Турцией и Канадой, и мы надеемся, что наше вступление в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, состоявшееся в прошлом месяце, еще больше укрепит и институционально оформит эти связи. У нас очень теплые и прочные отношения с Ираком, и мы одна из немногих стран, заключивших мирный договор с Израилем. Мы дорожим миром, стабильностью и безопасностью в регионе, гарантом которых выступаем. Они очень важны для нас.

Стоит упомянуть о совместных с Российской Федерацией проектах в сфере оборонной промышленности, которые идут по линии частного бизнеса, — в частности, речь идет о ракетных пусковых установках. Мы рассматриваем Россию как партнера в реализации национального проекта железнодорожного строительства, о котором я уже говорил. Россия находится в первой тройке стран, присутствующих в регионе, наряду с США и Китаем. Мы изучаем возможности для сотрудничества в области атомной энергетики и размещения заказов в Российской Федерации. Заявки по тендеру на строительство атомных станций с двумя энергоблоками принимаются до 30 июня. Во втором полугодии мы проведем обсуждение проектов в этих областях. Я поддерживаю идею строительства регионального зернового терминала в порту Акаба, ведь мировой экономический кризис подчеркнул важность топливных и продовольственных ресурсов, важность их освоения для устойчивого развития региональных экономик. Если говорить о продовольствии, то Иордания импортирует 98% зерна из России. В этой области Россия может быть нашим главным партнером.

В том, что касается газовой отрасли, мы стремимся к диверсификации — изучаем возможности доставки газа, добываемого в регионе, к

перевалочным терминалам, особенно в порту Акаба на Красном море. Мы думаем и о других таких терминалах.

Переходя к туризму, я рад сообщить о том, что несколько недель назад состоялось официальное открытие первого российского паломнического центра, на котором присутствовал Президент Медведев. И даже в области информационно-коммуникационных технологий и в игровой индустрии Иордания занимает одно из первых мест. Иорданские компании адаптируют интернет-контент для арабского поставщика интернет-услуг Maktoob. Потом они продают его Yahoo за хорошие деньги, создавая контент на арабском языке для этой интернет-корпорации. Таким образом, развивающийся сектор информационно-коммуникационных технологий занимает сильные позиции. Сейчас мы работаем над развитием игровой индустрии. При наличии большого числа молодежи в регионе и растущего спроса на компьютерные игры, адаптированные для арабского рынка и имеющие местный культурный компонент, эта сфера также привлекательна для сотрудничества. Десятки тысяч иорданских студентов, получившие образование в России за последние годы, создают хорошую базу для сотрудничества. Поэтому потенциал во всех этих областях огромен: это не мечты, это реальные проекты и идеи, которые сейчас находятся на стадии изучения.

Ключевой момент состоит в том, чтобы к их реализации привлечь частный капитал. Я не думаю, что наши правительства заинтересованы в финансировании этих проектов из государственного бюджета. К их реализации необходимо подключить частный капитал и создать государственно-частные партнерства. Роль государства заключается в создании необходимых условий. Мы сейчас говорим о крупных региональных проектах с бюджетом в миллиарды долларов, которые должны содействовать экономическому развитию региона.

Участие государства в подобных партнерствах состоит в предоставлении помощи или финансирования, которые обеспечивают доходность частному бизнесу и позволяют привлекать больше частных инвестиций. Мы должны посмотреть на это с разных точек зрения. Необходимо распределение рисков. Поскольку вопрос о государственных гарантиях больше не стоит в повестке дня, участие государства будет служить ручательством осуществимости и прибыльности подобных проектов, привлечет необходимые финансовые потоки. Принимая во внимание многомиллиардную финансовую помощь региону со стороны стран «большой восьмерки», присутствие суверенных фондов, готовых инвестировать миллиарды долларов и сотрудничать с Международной финансовой корпорацией (МФК), с Всемирным банком, с МБРР, и наличие инвестиционных фондов, подобных тем, что учреждаются здесь, я думаю, что у нас впереди много работы, и есть потенциал для развития.

А. Капшук:

Проводятся работы, и потенциал тут также в статусе некоего многопрофильного хаба, регионального или даже международного, как Вы сказали. В ходе одной из последних встреч иорданского монарха с премьер-министром России особый акцент был сделан на инвестиционном сотрудничестве, и темы, которые Вы осветили, напрямую с ними связаны, особенно привлечение и обмен частного капитала. Заявленные Вами позиции выглядят очень масштабно и максимально позитивно, но не остается ли это сегодня неким благопожеланием? Какие конкретные шаги предпринимаются, чтобы привлечь российскую сторону к конкретной работе по этим направлениям?

Д. Хассан:

Все те сферы сотрудничества и проблемы, о которых я говорил, обсуждались на самом высшем уровне. Судите сами, мечта это или реальность: заявки по тендеру на строительство первой атомной станции будут поданы к 30 июня. Это реальность. Проект железнодорожного строительства уже согласован, мы будем выходить на тендер в конце текущего или начале следующего года. Это реальность.

Сейчас готовится тендер по строительству терминала для сжиженного газа, он будет объявлен во втором полугодии. Это реальность. Сейчас мы работаем над программой по привлечению венчурного капитала в объеме 100 миллионов долларов США для помощи начинающим компаниям, работающим в секторе информационно-коммуникационных технологий. Это все совершенно реальные проекты.

Мы ведем переговоры с Всемирным банком, с Европейским инвестиционным банком (ЕИБ), с администрацией США, с арабскими фондами содействия развитию о финансовых схемах, которые бы помогли снизить затраты на финансирование многих проектов, тем самым делая их более привлекательными для частного бизнеса и частных инвесторов.

Но, по большому счету, здесь еще много нереализованного потенциала. По моему мнению, безопасность и стабильность в Иордании дает нам значительные преимущества, так как снижает политический риск и инвестиционные расходы, особенно в межрегиональных проектах. Это повышает эффективность.

А. Капшук:

Спасибо большое. Я думаю, одним из самых активных сторонников развития отношений между Россией и арабским миром, в частности, между Россией и Марокко, является господин Хассан Сентисси. Не случайно юбилейная, десятая сессия Российско-арабского делового совета состоялась в Касабланке. Поэтому я с удовольствием предоставляю ему

слово, и заранее, с учетом оставшегося времени, благодарю за уважение к регламенту нашей сессии. Пожалуйста, господин Сентисси.

Х. Сентисси:

Именем Аллаха, всемилостивого и милосердного! Уважаемый господин Даббаг, уважаемый господин Джафар Хасан, уважаемые дамы и господа, для меня большая честь выступать на этом форуме. Говоря от имени Российско-марокканского делового совета, от имени марокканских бизнесменов, я благодарю всех дам и господ, которые участвовали в подготовке настоящего форума. Я желаю всем нам, всем вам успехов во всех делах, с тем, чтобы мы могли вернуться в наши страны, достигнув значительного успеха как бизнесмены, как государственные деятели, наилучшим образом выполнив задачу, стоящую перед нами.

Мы в Марокко стремимся к сохранению мира во всем мире, мы выступаем за подлинную глобализацию, — не за ту, которая увеличивает бедность бедных стран и богатство богатых. Уважаемые дамы и господа, имею честь сказать, что я приехал из страны, которая называется Марокко: это страна, которая находится на перекрестке международных торговых путей, в частности, между Россией и США, и рядом с Европой. Наша страна — своего рода мост, который позволяет укреплять безопасность и спокойствие в мире, что создает необходимую основу для успешных инвестиций. Мы все понимаем, что мир экономики, мир финансов нуждается в гарантированном спокойствии, и наша страна, безусловно, представляет собой островок спокойствия.

В 2010 году рост инвестиций в Марокко составил более 30%. Это были инвестиции в самые различные отрасли, и в промышленность, и в туризм, и это наполняет нас уверенностью и оптимизмом, надеждой на то, что в нынешнем году эти высокие темпы сохранятся. Одно из событий, которое недавно стало неожиданностью для всего мира, и для нас, марокканцев, —

это то, что страны, входящие в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, предложили нам стать полноправным членом Совета, наряду с Саудовской Аравией, Бахрейном, Катаром, Кувейтом, Иорданией. И это стало высокой оценкой наших успехов.

Уважаемые дамы и господа, я не хотел бы говорить долго, хотя мог бы привести много других примеров. Скажу лишь самое основное. Во-первых, у нас в стране существует экономическая и политическая стабильность. Мы осуществляем демократические реформы, гарантируем гражданские права и свободы. Во-вторых, мы строго выполняем все международные договоры и соглашения. Эти и другие факторы привели к тому, что в Марокко инвестируют компании из самых разных государств, американские, европейские, аэрокосмические компании, компании по производству электронной аппаратуры стратегического назначения, а также многие оффшорные банки.

Существует целый ряд других секторов, важных для экономики: текстильная промышленность, традиционное ремесло, туризм, производство пищевых товаров, энергетика. У нас 300 дней в году стоит солнечная погода. Инвестиции к нам идут из Европы, Америки, Китая, из других стран. Наши друзья в России тоже начали осознавать важность инвестиций в Марокко. И мы стремимся оказать им в этом посильную помощь. Выступая в этом прекрасном историческом городе, в городе Санкт-Петербурге, я хотел бы сказать с полной уверенностью, что вы найдете в Марокко открытые нараспашку двери для ваших капиталов, для ваших инвестиций. Вы встретите самое доброе отношение, уважение и радушие, вам будут предоставлены все необходимые возможности, созданы условия, которые стимулируют производство.

Я должен быть реалистом и хотел бы выступить с практическим предложением. Предлагаю создать совместный российско-марокканский или российско-арабский банк в Касабланке. У меня есть более чем 40-

летний опыт банковской деятельности, и я готов персонально участвовать в финансировании работы этого банка. Я думаю, что мы должны преодолеть языковые и материальные преграды, которые мешают нам осуществить эту инициативу. Выдвигая это практическое предложение, я надеюсь на понимание с вашей стороны. Уверен, что путь, ведущий из России в нашу страну, будет становиться все более и более благоустроенным. Я благодарю вас и желаю вам успеха.

А. Капшук:

Я благодарен Вам за инициативу по созданию российско-арабского или российско-марокканского банка со штаб-квартирой в Касабланке. И сразу вопрос к Вам, максимально практический. Где гарантии, что эта благая идея, дай бог ей быть реализованной, будет воплощена в жизнь, что ее не постигнет печальная судьба российско-бахрейнского банка. Это начинание оказалось противоречивым и было фактически спущено на тормозах, по объективным причинам. Есть ли перспективы у проекта, о котором Вы так любезно заявили?

Х. Сентисси:

Уверен, что этот проект будет успешным. Здесь самая лучшая гарантия — это присутствие бизнесменов из Марокко, которые сегодня в этом зале собрались.

А. Капшук:

Спасибо большое. Я думаю, что это прорывная инициатива. У меня большая надежда на то, что она будет реализована. Во всяком случае, тот дух, который сегодня присутствует в нашем экономическом, финансовом, инвестиционном сотрудничестве, именно это и подразумевает. Сейчас я с большим удовольствием предоставляю слово господину Бадру Джафару,

президенту компании Crescent Petroleum и генеральному директору Crescent Investments — человеку, который запустил реальные финансовые, инвестиционные проекты вместе с российской стороной. Нам очень любопытно выслушать Вашу оценку их перспектив.

И поскольку Вы стали одним из первых крупнейших финансистов арабского мира, которые начали работать с Россией, изложите, пожалуйста, те принципы, которые Вы для себя сформулировали, принципы, которые позволили Вам в атмосфере ряда нерешенных проблем активно войти на наш рынок и сотрудничать с российскими партнерами.

Б. Джафар:

Спасибо, Артем. Есть известная арабская пословица: «Дела звучат громче слов». И хотя сегодня я привез с собой только слова, я искренне надеюсь, что они приведут к делам. К делам, которые позволят реализовать огромный потенциал торговли между Россией и странами Ближнего Востока и Северной Африки.

Я сегодня здесь, потому что я верю, что реализация этого потенциала принесет колоссальную пользу этим регионам. Здесь есть много неизученных возможностей и большие перспективы. Как арабский бизнесмен, ведущий дела в России, я заинтересован в определении и преодолении препятствий, стоящих на пути инвестиционных проектов. Мне бы хотелось способствовать улучшению торговых отношений между Россией и Ближним Востоком. Немногие страны, по-моему, могут сравниться с Россией с точки зрения потенциальных возможностей.

По прогнозам, российское правительство собирается потратить около 500 миллиардов долларов США только на развитие инфраструктуры в ближайшие три года, и 60%-70% от этой суммы должны прийти со стороны частного бизнеса.

Несмотря на потенциал, экономические отношения между двумя регионами сейчас развиты очень слабо. Позвольте мне обрисовать сложившуюся ситуацию и наметить перспективы. Как уже сказал Али ал-Даббаг, внешнеторговый оборот между Европейским Союзом и Российской Федерацией составляет порядка 300 миллиардов долларов США. В то же время объем товарооборота между Россией и Ближним Востоком вместе с Северной Африкой составляет менее 10 миллиардов долларов США в год, — менее 4% от товарооборота между Россией и Европой. В 2010 году объем взаимных прямых иностранных инвестиций между Россией и Европой составил около 30 миллиардов долларов США. Тот же показатель по России и странам Ближнего Востока и Северной Африки составил менее 1 миллиарда долларов США.

На долю России приходится менее 1% внешнеторгового оборота Объединенных Арабских Эмиратов, страны, которую я представляю, по сравнению с 16%, приходящимися на долю ЕС. Наши регионы в совокупности обладают порядка 60% мировых запасов нефти и газа. Исторически сложилось так, что деловая активность между арабскими странами и Россией находилась на низком уровне, — может быть, из-за того, что мы не нуждались друг в друге, а также, из-за противоречиво развивавшихся отношений.

Но я очень надеюсь, что все это время мы работали если не вместе, то в одном направлении, параллельно друг другу. Компания Crescent Group, которую я возглавляю, гордится тем, что способствует развитию отношений между двумя регионами. Одно из наших дочерних предприятий — Crescent Petroleum — активно участвует в развитии российско-арабских отношений. Мы успешно сотрудничаем с ОАО «Роснефть» с области разведки нефтегазовых месторождений на Ближнем Востоке и в Северной Африке, начиная с газовых месторождений в ОАЭ.

Компания Crescent Group рассматривает Россию как страну, привлекательную для инвестиций. Среди прочих отраслей, нас особенно интересует логистика. В этой связи я рад сообщить, что другое дочернее предприятие Crescent Group, Gulftainer — крупнейшая и наиболее динамично развивающаяся компания на Ближнем Востоке, которая специализируется на управлении портами — открыла совместное предприятие с ООО «Проминвест», инвестиционной компанией, управляющей активами госкорпорации «Ростехнологии».

Это совместное предприятие учреждает фонд с капиталом в 500 миллионов долларов США для инвестирования в российские порты и логистическую отрасль. Другой пример — это подписание соглашения о стратегическом сотрудничестве и создании совместного предприятия между Crescent Investments и ОАО «Интер РАО ЕЭС» для работы на энергетическом рынке Ближнего Востока и Северной Африки, растущего на 8%.ежегодно.

Конечно, существуют проблемы, связанные с инвестированием в Россию, и они хорошо известны. Чтобы инвестировать в развивающуюся экономику, инвесторы должны быть уверены в безопасности своих вложений и прозрачности законодательства. Они хотят быть уверенными в существовании упрощенных бюрократических процедур и, конечно, хотят видеть перед собой ликвидный финансовый рынок, необходимый для совершения инвестиций. Они должны быть уверены, что в стране существуют хорошо разработанные стандарты корпоративного управления. Из моих бесед с ведущими российскими политиками я делаю вывод, что у них имеется политическая воля для дальнейшей разработки этих стандартов. То же самое мы услышали сегодня и от господина Медведева. Нам также нужны стандарты для создания более благоприятного инвестиционного климата, чтобы инвесторы чувствовали себя уверенно и безопасно.

Наличие надежных партнеров имеет первостепенное значение. Кто мог бы ими стать? Конечно, существуют крупные российские промышленные корпорации, о некоторых из них я говорил. Они не нуждаются в дополнительной рекламе. Но также есть много мелких и средних игроков. Мы встречали сотни честно ведущих свое дело малых и средних предприятий, которые являются основой для любой экономики, но у которых, возможно, нет прямых связей с международными инвесторами. А международные инвесторы, возможно, имеют мало информации о таких предприятиях.

Поэтому я бы хотел призвать российское правительство к созданию структуры, которая бы занималась установлением контактов между малым бизнесом и перспективными инвесторами из стран Ближнего Востока и Северной Африки. Принципиально важно представлять себе инвестиционный климат в России, и в этой связи меня очень обнадеживает Российский фонд прямых инвестиций, который был учрежден правительством для упрощения привлечения прямых инвестиций в российскую экономику.

В заключение, как активный участник этих процессов, я скажу, что верю в будущее диалога между Россией и Ближним Востоком. Генри Форд однажды сказал: «Сотрудничество — это начало, продолжение сотрудничества — это процесс, а совместная работа — это успех». На этой конференции мы собрались, чтобы обсудить возможности для сотрудничества, которые открываются перед нами. Это возможность стать первопроходцами, объединить усилия двух мегарегионов так, как никогда не делалось раньше; это возможность укрепить позиции наших стран в глобальной энергетике; и это возможность начать диалог, который приведет к прочной и долгосрочной заинтересованности в совместной работе. Экономический эффект от сотрудничества будет значительным для каждой из сторон.

Спасибо.

А. Капшук:

Я бы хотел добавить, для тех, кто не знает, что Crescent Petroleum — это крупнейшая на Ближнем Востоке частная нефтегазовая управляющая компания со штаб-квартирой в эмирате Шарджа, в ОАЭ. Спасибо большое за Ваше выступление. Оно, как Вы сами предполагаете, может воодушевить других арабских партнеров, Ваших коллег. Ваш пример стопроцентно послужит этому.

Сейчас, если позволит Владимир Петрович Евтушенков, который присоединился к нам, я хотел бы предоставить слово — уже ненадолго, конечно — господину Мустафе Абдел-Вадуду, для того, чтобы понять, как крупный арабский капитал присматривается к России, к российскому рынку, понять, не опасается ли он тех структурных проблем, которые, естественно, мешают, хотя есть попытки их решения. Мустафа Абдел-Вадуд — управляющий директор, член совета директоров и вице-председатель исполнительного комитета компании Abraaj Capital Limited. Abraaj Capital — это крупнейшая по капитализации компания прямых инвестиций на Ближнем Востоке. Она управляет несколькими региональными инвестиционными фондами с общим капиталом более 6 миллиардов долларов. Господин Мустафа, пожалуйста.

М. Абдел-Вадуд:

Большое спасибо. Из-за ограничений по регламенту я перейду прямо к делу. Я думаю, участники дискуссии уже пришли к выводу о том, что движение капитала и внешнеторговые потоки сегодня весьма далеки от потенциально возможных, и я думаю, что для этого есть причины. Реальность такова, что в обоих регионах, будь то Россия или арабский мир, только в последнее время частный капитал вышел на лидирующие позиции.

Если пронаблюдать за присутствием частного капитала на наших рынках, станет ясно, что оно стимулируется возможностями для ведения предпринимательской деятельности. Таких возможностей на внутреннем рынке традиционно было больше. Но сейчас существует много корпораций, стремящихся к расширению и ищущих выхода на соседние рынки, привлекательные с точки зрения деловой активности. Увеличивается движение капитала.

Сегодня на пленарном заседании говорилось о том, что доля частного сектора в российской экономике выросла с почти нуля до 60%. Исторически в арабском мире государство также доминировало в экономической жизни, но постепенно частный капитал стал играть более важную роль. Мы видим проявления этого во многих областях. Когда такие люди, как Бадр Джафар из Crescent Petroleum, ищут пути расширения бизнеса, они пытаются отыскать экономические возможности в России и думают о том, как их капитализировать. В России примером такого подхода может служить компания «ВымпелКом», которая выходит за пределы национального рынка. Она намерена купить египетского оператора сотовой связи, который занимает прочные позиции в арабских странах. Я думаю, что частный бизнес вообще очень эффективно инвестирует капитал, поэтому экономическая возможность для него — лучший стимул.

Сейчас позвольте мне сделать отступление и немного пояснить, что такое реальная экономическая возможность. ВВП России составляет свыше 2 триллионов долларов США при населении в 150 миллионов человек. Если мы посмотрим на арабский мир, то размер его экономики соизмерим с российским. При населении в 350-400 миллионов человек ВВП составляет 2,2 триллиона долларов США. Это очень крупные развивающиеся рынки, даже если брать их по отдельности. Если их объединить вместе, получаются еще более внушительные экономические возможности: совокупный ВВП превышает 4 триллиона долларов США. Речь идет о

населении свыше полумиллиарда человек. И так, это очень значительные по размеру рынки. Я думаю, растет понимание того, что развивающиеся рынки обеспечивают рост мировой экономики. Две трети глобальной экономики создается развивающимися рынками.

Тем не менее, наши регионы испытывают недостаток в инвестициях. Поэтому наша цель — способствовать привлечению столь необходимых инвестиций. Я думаю, что совместная работа и сотрудничество могут быть очень позитивным шагом в этом направлении. Для обоих регионов основной проблемой является диверсификация экономики, уменьшение зависимости от сырья. Нам очень повезло с природными ресурсами: они дают нам денежные средства, но в то же время они создают нестабильность в экономике. Все больше и больше мы присматриваемся к деловым возможностям, не связанным с природными ресурсами, к тем из них, которые интересны для нас.

Вернемся к статистике роста среднего класса в России. Покупательная способность и потребительский рынок, который ее обеспечивает, — это важная экономическая возможность для частного бизнеса, для тех, кто, как мы, работает в частном секторе. Это создает очень привлекательные перспективы, как, например, на нашем ключевом рынке, на Ближнем Востоке, где растет доля обеспеченной молодежи с высокой покупательной способностью. Это создает экономические возможности. Поймите меня правильно: я не пытаюсь оправдать отсутствие надлежащего сотрудничества. Я думаю, что нам надо просто осознать те этапы развития, через которые прошли наши рынки. И осознать те проблемы, о которых мы сегодня говорили. В последние три года мы вынуждены были сосредоточиться на внутренних проблемах из-за мирового финансового кризиса. Но сейчас, — я возвращаюсь к Вашим заключительным словам, Бадр, — настало время сменить ориентиры и посмотреть, как мы можем увеличить наш внешнеторговый оборот.

А. Капшук:

Спасибо большое, господин Мустафа Абдел-Вадуд.

Владимир Петрович Евтушенков, председатель совета директоров АФК «Система», председатель Российско-арабского делового совета. Времени, к сожалению, осталось совсем мало. Есть ли какие-то, на Ваш взгляд, принципиальные моменты, проблемы, или наоборот, позитивные сдвиги, которые Вы, заметили за те девять лет, что руководите Российско-арабским деловым советом? Есть ли надежда на выправление дисбалансов в товарообороте или в инвестициях? Пожалуйста.

В. Евтушенков:

Я буду очень короток — по той простой причине, что предыдущие годы мы действительно потратили на установление доверия и взаимопонимания между нашей страной и странами арабского мира. Мы много на это потратили времени, мы знаем сегодня всех игроков во всех странах. С ними у нас возникли человеческие, доверительные отношения, а с некоторыми — и деловые отношения. И пока я не знаю никого, кто пришел бы в Россию и потерял деньги. Это очень важно, потому что такой картины, как сегодня, не было ни три года назад, ни пять лет назад, ни тем более восемь лет назад. Сегодня самое время приступать к достаточно масштабным инвестициям.

Я рекомендовал и рекомендую всем своим российским коллегам инвестировать в страны арабского мира, что мы тоже пытаемся делать, и небезуспешно. Особенно важно сотрудничать в энергетическом секторе: как я понимаю, все мы здесь имеем к нему отношение. Я бы поставил вопрос шире: не только в энергетическом секторе, но и в сфере безопасности, в сфере высоких технологий, там есть над чем работать. Я понимаю, что мы не заключим здесь никаких контрактов, не запустим никаких проектов. Но, самое главное, мы нашли друг друга и обязательно продолжим работу

после окончания форума, интенсивнее, чем это было раньше. Спасибо большое.

А. Капшук:

Спасибо, Владимир Петрович. Остается буквально минута. Я хотел бы все-таки услышать точку зрения господина Тарека Фаваза. Это управляющий партнер Rayan Capital Advisors, присутствие которого тоже внушает максимум оптимизма. У него есть большие возможности для привлечения арабских партнеров в инвестиционную сферу, в финансовый сектор. Господин Тарек, пожалуйста.

Т. Фаваз:

Спасибо, Артем. Я постараюсь быть кратким.

Ваши Превосходительства, дамы и господа, сравнивать арабский мир с Россией можно только с натяжкой, так как страны Ближнего Востока неоднородны с экономической, политической и геополитической точек зрения. Кроме того, исторически сложились определенные различия во взаимоотношениях между отдельными арабскими государствами и Россией.

В то время, когда большая часть арабского мира переживала бурное развитие, особенно начиная с 90-х годов, в России произошли важные политические изменения, которые повлияли на ее экономические отношения с арабским миром. Эти отношения пережили сложные времена: начало 90-х и кризис 1998 года в России, и более близкие к нам события в арабском мире, начиная с 11 сентября. Если мы хотим посмотреть в будущее, а не просто давать оценки прошлому и настоящему, нам необходимо направить наши силы и энергию на преодоление проблем, стоящих на пути к открытости и сотрудничеству между двумя регионами. В

этом смысле есть много факторов, о которых мне бы хотелось сказать. Другие участники дискуссии упомянули некоторые из них.

Одна из основных проблем — это инвестиционный климат и управление инвестиционными рисками. Проблема правового регулирования актуальна и для России, и для стран Ближнего Востока: это налоговая система и репутация страны с точки зрения прозрачности при определении рисков и уменьшения этих рисков.

Говорилось и об экономической диверсификации, о проблеме «ресурсного проклятия», от которого страдают наши регионы, и о государственной политике борьбы с этой проблемой.

Второй важный момент — это настойчивость властей России, желающих превратить ее в реальный финансовый центр. Сотрудничество с основными государственными институтами, банками и инвестиционным сообществом арабского мира будет способствовать достижению поставленной цели и задач. Приоритетом могут стать взаимные инвестиции, сотрудничество в банковской сфере, в промышленности, в инфраструктурных проектах, в агросекторе и производстве удобрений, а также в сфере недвижимости и в нефтегазовой отрасли.

Наши регионы обладают значительными запасами углеводородов. Разница состоит в том, что в арабских странах они контролируются государством, а в России преимущественно находятся в руках частного бизнеса.

Вследствие этого необходимо перенести акцент с природных ресурсов на инвестиции в промышленный сектор и обмен технологиями между двумя регионами. Минута, отведенная мне, уже явно закончилась. Вот последнее, о чем я хотел сказать: попытаться решить обозначенные проблемы в рамках одночасовой сессии — трудная задача.

Решение их — это длительный процесс. Я надеюсь, что российско-арабские отношения будут развиваться по восходящей с участием государства и помощью с его стороны, но под руководством частного бизнеса, который

принимает решения исходя из эффективности и результативности, а не из политических и личных соображений.

Спасибо.

А. Капшук:

Спасибо большое. Я хотел бы предоставить господину Михаилу Шамолину, президенту АФК «Система». Если у вас есть что сказать, добавьте нам оптимизма или, может быть, пессимизма, пожалуйста.

М. Шамолин:

Я думаю, что одна из тенденций, происходящих в мире, заключается в том, что если раньше в основном так называемые страны Запада инвестировали в развивающиеся страны, вкладывали туда свои технологии и соответственно зарабатывали деньги, то за последние пару лет мы все больше и больше наблюдаем процесс, когда развивающиеся страны, так называемые страны БРИК, и страны арабского мира инвестируют друг в друга. Они уже обладают технологиями и крупными компаниями, которые становятся глобальными. И глобальными они становятся путем прихода на развивающиеся рынками, потому что там наиболее очевидны перспективы роста.

Мы, например, развиваем, достаточно крупный телекоммуникационный бизнес в Индии. У нас есть нефтяная компания, которую мы создали в России два года назад, мы развиваем ее и заинтересованы в том, чтобы она выходила на международный уровень. В этом плане мы очень плотно работаем с рядом компаний в арабском мире, смотрим на совместные проекты, месторождения, возможные слияния и поглощения. Высокие технологии тоже крайне важны. Мы очень активно развиваем в России, и нам представляется, что это может использоваться в большинстве развивающихся стран, проект спутниковой навигации на базе российской

системы ГЛОНАСС. Она является альтернативой GPS и, предоставляет тот же набор услуг, а в комбинации с GPS еще и обладает большей точностью. Мы работаем над созданием индивидуальных транспортных систем, над рядом транспортных приложений, и так далее. И эта технология, как нам кажется, может быть в арабском мире внедрена, может быть очень им интересна. Ряд направлений сотрудничества мы точно видим и активно продвигаемся по ним.

А. Капшук:

Спасибо большое. В оставшиеся несколько минут, — мы уже вышли за пределы регламента, — я хотел бы извиниться перед гостями сессии за то, что, очевидно, у нас не осталось времени для вопросов. Но, как мы условились в начале, я хочу каждому из выступавших предоставить еще раз слово. Скажите тезисно, один-два тезиса: что, на Ваш взгляд, нужно делать? Какие, с Вашей точки зрения есть проблемы или наоборот поводы для оптимизма? Это нужно, для того, чтобы мы смогли подвести итоги и довести их до российских руководителей, до арабского и российского предпринимательских сообществ. Владимир Петрович, пожалуйста.

В. Евтушенков:

Нужно работать, по-моему, и ничего другого.

А. Капшук:

Али ал-Даббаг, пожалуйста.

А. ал-Даббаг:

Я думаю, что мы должны создать российско-иракский деловой совет. Это будет хороший способ активизировать сотрудничество.

П. Фрадков:

Главное, я считаю, — это обмен информацией и возможность узнать друг друга. С точки зрения стратегической — это сотрудничество в сырьевом секторе.

Х. Сентисси:

Нужно начинать работать, в этом все.

М. Шамолин:

Все, что мы делаем сейчас, — это общение, именно с общения начинаются идеи и бизнес-сотрудничество. Чем больше будет идей и бизнес-контактов, тем больше будет появляться практических проектов.

Т. Фаваз:

Я думаю, что процесс делового сотрудничества между арабским миром и Россией уже начался. Нам только нужно подтолкнуть этот процесс и сделать его более эффективным при участии государства. Геополитические изменения, происходящие в настоящее время, предоставляют нам уникальную возможность расширить и укрепить наши связи.

М. Абдел-Вадуд:

Я думаю, нам необходимо активно информировать людей о том, что уже происходит, а именно: решение проблемы корпоративного управления, проблемы борьбы с коррупцией и других, которые обсуждались сегодня на пленарном заседании. Я не думаю, что в мире хорошо знают о том, что происходит у нас в этих сферах.

Нам необходимо активно информировать их о происходящих переменах, чтобы изменить взаимное восприятие и устранить некоторые имеющиеся проблемы по обе стороны. Для этого можно использовать реальные

истории успеха. Такие истории при должной подаче пробудят в наших регионах интерес друг к другу.

А. Капшук:

Бадр Джафар.

Б. Джафар:

Вы знаете, я верю в справедливость такого высказывания: «Нужно съездить, чтобы узнать». Поэтому ездите друг к другу в гости, разговаривайте, узнавайте культуру друг друга, и возможности появятся сами собой. Нам в ОАЭ повезло с послом, у нас очень активный посол, Омар Гобаш, он немало помог в укреплении связей между нашими странами. Все, что вам нужно, это съездить, встретиться, поговорить, — и возможности появятся.

А. Капшук:

Джафар Хассан.

Д. Хассан:

Я думаю, что нужно создать совместный инвестиционный фонд, который способствовал бы многосторонним или двусторонним инвестициям. Это очень важно, об этом уже говорилось, и я думаю, что это будет хорошим началом для сотрудничества частных секторов обеих сторон.

А. Капшук:

Уважаемые друзья, наша сессия закончилась. Я хотел бы поблагодарить гостей участников, уважаемых зрителей. Всего доброго, спасибо.