

РОССИЙСКИЕ ИНТЕРЕСЫ в ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

Прежде, чем поделиться с коллегами своими представлениями о том, каковы ныне национальные интересы России в ЮВА, хотелось бы высказать сожаление в связи с заметным ослаблением интереса к этому региону в первую очередь со стороны государства. Формально, принимая во внимание повышенную дипломатическую активность России в регионе, некоторые, хотя и довольно скромные, сдвиги в договорно-правовой сфере, стабильность в развитии экономических связей со странами ЮВА и, разумеется, постоянно положительное сальдо совокупного торгового баланса для России – всё вроде бы неплохо.

Благодаря настойчивости, проявленной российским МИДом, удалось достучаться до высшего руководства нашей страны, посвятив его в непростые реалии региона и приоткрыв для президента и премьера важность ЮВА для России в обозримой перспективе. В отношении региона прозвучали нужные слова с высот власти. Вроде бы всё необходимые уточнения были сделаны. Главное – в высших эшелонах власти России было, наконец, официально признано, что наша страна должна играть гораздо бóльшую по сравнению с нынешней роль в ЮВА.

Достичь этого сейчас стало как никогда ранее возможным, поскольку и государства региона, и объединяющая их международная организация – АСЕАН, готовы позитивно воспринять более широкое российское участие в делах региона. Момент для сближения России и с отдельными странами региона и с АСЕАН, ныне наиболее удачный за последние два десятилетия.

В политическом плане усиление их интереса к сотрудничеству с Россией продиктовано существенно изменившейся ситуацией: во-первых, активизацией в ЮВА всех без исключения крупных внерегиональных держав – Китая, США, Японии, Индии. Во-вторых, – вовлечением АСЕАН в региональные организации, где доминируют страны Северо-Восточной Азии (Ки-

тай, Япония, Южная Корея), и АСЕАН отводится гораздо более скромная роль, чем та, на которую рассчитывают страны-члены этой организации.

Если ранее наши партнёры в ЮВА искали в лице России в первую очередь некий противовес присутствию таких внерегиональных гигантов как США, Китай, Япония, то сейчас это стремление укрепилось из-за опасений ослабления их позиций уже в нарождающихся региональных структурах, охватывающих всю Восточную Азию.

Страны ЮВА и АСЕАН поддерживают процесс формирования более крупных, "восточноазиатских" международных организаций, поскольку в нём заложены и явно благоприятные для них моменты. Но одновременно они понимают, что отстаивать свои интересы в этих структурах, где непременно будут стремиться доминировать крупные страны-лидеры, будет для них нелегко.

Причём речь будет идти (и уже нередко идёт) не столько об экономических, сколько о политических и даже геополитических интересах стран ЮВА. В этой связи само присутствие России в регионе и, тем более, её участие в деятельности формирующихся уже сейчас международных организаций, охватывающих всю Восточную Азию, для стран ЮВА весьма желательно.

В экономическом плане Россия для стран ЮВА стала представлять больший интерес, во-первых, как рынок сбыта, чему в немалой степени способствовало расширение ёмкости и номенклатуры российского внутреннего рынка, особенно потребительского. Во-вторых, учитывая нарастающие угрозы энергетической безопасности и руководствуясь своими долгосрочными интересами в этой сфере, страны ЮВА впервые стали рассматривать Россию и как потенциального (или даже со временем – альтернативного) поставщика в регион энергоресурсов.

Итак, для сближения России и стран ЮВА возник предельно благоприятный момент. Но за нужными словами, как мне кажется, пока не последовали нужные дела. Вот уже сорок лет от случая к случаю озвучивается бесспорный тезис – без достаточно масштабного экономического присутствия в регио-

не политические позиции нашей страны в ЮВА неизбежно будут слабыми и шаткими. Казалось бы, всем понятно, что без взаимодействия экономического и политического факторов невозможно не только расширить российское присутствие в регионе, но и сохранить его на уже достигнутом уровне. Очевидно, что никакие политические шаги России в ЮВА не приведут к усилению позиций нашей страны в регионе в сколько-нибудь отчётливой перспективе, если они не будут сопровождаться её экономической экспансией.

Но что же происходит в действительности? Будучи экономистом, не берусь судить, насколько более активное участие России в политико-дипломатических акциях в отношении АСЕАН и стран-членов этой организации, которые имели место в последние два-три года, сказалось на укреплении её политических позиций в странах ЮВА. Что же касается экономических позиций России в ЮВА, то должен констатировать – на практике такого рода укрепление по-прежнему может происходить и фактически происходит только в рамках двусторонних отношений со странами региона.

Увы, в развитии экономических связей со странами ЮВА России пока не удалось преодолеть главные, ставшие традиционными проблемы.

Применительно к торговле это – обременительная транспортная составляющая в экспортно-импортных операциях, не всегда оправданное посредничество Сингапура, узкая и порой невыгодная для России товарная структура взаимной торговли, чрезмерный упор на поставки вооружений и др.

В инвестиционной сфере это – неблагоприятный инвестиционный климат в России, что в наибольшей мере сказывается на притоке из ЮВА капиталовложений крупного и среднего бизнеса; отсутствие у российского частного капитала сколько-нибудь серьёзного интереса к инвестициям в странах региона в принципе и нередко полное отсутствие сколько-нибудь внятных представлений о возможностях совокупного рынка стран ЮВА с населением почти 600 млн. чел, переживающих бурный экономический рост и достаточно успешно преодолевающих последствия мировых экономических кризисов. Российский частный капитал по-прежнему не готов к конкурентной борьбе,

ведущейся на этом рынке, ни в одной отрасли и, более того, не понимает, что дальнейшее промедление в экспансии в страны региона чревато полным вытеснением инвесторов из России с рынков стран региона.

К сожалению, в развитии экономических отношений со странами ЮВА назревают, на мой взгляд, и некоторые новые проблемы. Назову лишь некоторые.

Во-первых, Россия должна быть готова к тому, что оба сектора – государственный и частный – могут оказаться в недалёком будущем в крайне неблагоприятном положении в ЮВА в результате формирования в регионе зон свободной торговли, по отношению к которым Россия будет выступать как сторонний партнёр. Не следует забывать, что на практике упомянутые зоны суть форма "коллективного" протекционизма".

Разумеется, в наибольшей степени такая ситуация скажется на конкурентоспособности российских товаров и услуг, экспортируемых в регион, однако в более отдалённой перспективе она весьма осложнит и экспансию российского капитала в страны ЮВА – когда его капитаны осознают, надеюсь, потребность в такого рода экспансии и, наконец, воспримут мотивацию энергичных действий конкурентов. Получить тревожный сигнал наши не слишком опытные в региональных делах бизнесмены могут и должны получить от государства.

Во-вторых, возникла неотложная потребность в определении и юстировке наших национальных интересов в странах региона. Пора уточнить являются ли страны ЮВА – нашими стратегическими партнёрами или просто образуют некий весьма удалённый рынок сбыта, на котором предполагается решать лишь сиюминутные проблемы и/или узкий круг торговых и инвестиционных задач?

Термин "стратегические партнёры" в данном случае я рассматриваю очень узко, утилитарно: если Россия намерена в процессе сотрудничества с этими странами решать свои стратегические задачи в ЮВА, то тогда это наши стратегические партнёры. Если нет – ситуация будет неизбежно развиваться спонтанно и неуправляемо, в надежде на случай, который неизбежно обернётся нашим традиционным "авось" с общеизвестным результатом.

От ответа на этот вопрос напрямую зависит и динамика наших экономических отношений со странами ЮВА. Если мы рассчитываем в процессе сотрудничества со странами региона решать свои стратегические задачи в регионе, то наши усилия по всем направлениям (от программ внешнеполитического ведомства до мероприятий культурно-просветительского характера), во-первых, должны планироваться и осуществляться на долгосрочной основе, а не по накатанной схеме "от визита до визита". Тогда – и только тогда – мы сможем обеспечить нарастающую позитивную динамику в развитии экономических отношений с этими странами.

В противном случае российский бизнес столкнётся и с труднопреодолимыми барьерами при проникновении на рынки стран ЮВА, и с постепенным, с разной степенью корректности "выдавливанием" с этих рынков. Причём это будет происходить и в их товарном, и в инвестиционном сегментах.

Учитывая специфику нарождающегося российского предпринимательства, пока не владеющего искусством бизнеса в непривычных для него условиях ЮВА, основное бремя при решении традиционных – и в ещё большей степени новых проблем в развитии экономических отношений со странами региона должно нести государство.

Полагаю, что главной национальной задачей России в сфере экономики в зоне АСЕАН – всемерно и методично наращивать своё присутствие, не рассчитывая на "прорывы" и чисто политические акции. Для этого не нужны обширные "программы сотрудничества на перспективу", наполненные нередко полужанговыми проектами вроде плавучей АЭС или оказание содействия в обеспечении продовольственной безопасности (явно успел позабыться печальный опыт нашей помощи развитию рисоводства в Индонезии в конце 50-х-первой половине 60-х годов прошлого века). Малоэффективны и предложения "под визиты" – не просчитанные, не учитывающие реалии стран ЮВА, и, как правило, слабо отражающие интересы наших партнёров в регионе.

Нужна специальная, конкретизированная программа государственной организационной и финансовой поддержки предприятий всех типов и форм собственности, намеревающихся

выйти на рынки стран ЮВА. При этом государство должно взять на себя страхование всех (или, по крайней мере, большей части) рисков, которые могут понести российские предприниматели при проникновении на новые для них и сложные даже по международным стандартам рынки стран региона.

При этом подход должен быть дифференцированным: так, российский крупный торговый и промышленный капитал практически не нуждался в поддержке государства, осуществляя в странах ЮВА в течение двух десятилетий торговые операции с постоянным положительным салдо. Однако, при попытке организации крупных инвестиционных проектов в этих странах он уже сталкивается с немалыми проблемами, помочь разрешить которые должно государство. По большей части это проблемы политического и организационного плана.

Иная ситуация складывается со средним российским бизнесом. Он явно нуждается в первую очередь в финансовой поддержке со стороны государства не столько в сфере торговли, сколько в инвестиционных усилиях. И хотя известны примеры успешной работы на рынках стран ЮВА небольших, как правило, совместных предприятий с российским капиталом без малейшей поддержки со стороны государства (их, правда, немного), более масштабное присутствие российского среднего бизнеса в регионе всё же должно опираться на определённый пакет мер государственной поддержки. Каким он должен быть – ответ на этот вопрос могут дать только сами российские предприниматели, как работающие в странах региона, так и планирующие экспансию в странах ЮВА.

В заключение хотелось высказать некоторые предложения относительно поддержки, которую должно оказывать государство уже действующим и ещё только формирующимся Деловым советам по сотрудничеству с отдельными странами ЮВА. Эти организации могут стать важным механизмом в организации экономического сотрудничества России со странами ЮВА. Но пока государство лишь ограничивается регистрационно-разрешительными мерами, и после того, как тот или иной деловой совет обретает формальный статус под эгидой Торгово-промышленной палаты РФ, ему приходится рассчитывать лишь на собственные средства.

При этом совершенно не учитывается, что за редким исключением российская сторона в этих Деловых советах представлена немногочисленными и относительно слабыми в финансовом отношении компаниями, которые не имеют возможности организовать и поддерживать активность Делового совета на должном уровне и, что немаловажно, в непрерывном, а не в эпизодическом, спонтанном режиме.

Учитывая, что на Деловой совет, особенно в начальный период его функционирования ложится трудоёмкая и высокозатратная функция ознакомления потенциальных российских предпринимателей с ситуацией на рынке страны-партнёра на базе непрерывного мониторинга и анализа текущей и среднесрочной конъюнктуры, государство должно принимать долевое участие в финансировании деятельности Деловых советов, которые призваны стать главным механизмом налаживания экономического сотрудничества со странами ЮВА.

Разумеется, по мере расширения круга активных членов этих советов и обретения ими более мощной организационной и финансовой базы, доля государства в их финансировании может постепенно сокращаться. Именно так финансируется деятельность Деловых советов наших конкурентов, в частности, США и Японии, обеспечивающих экономическую своих предпринимателей на рынки стран ЮВА.