

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

**21—23 июня 2012 г.**

**Российский потенциал в действии**

**РОССИЯ — АРАБСКИЙ МИР**

**Бизнес-диалог**

**21 июня 2012 г. — 16:00—17:15, Павильон 4, Зал 4.3**

**Санкт-Петербург, Россия**

**2012 г.**

### **Модератор:**

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

### **Выступающие:**

**Фади Аббуд**, Министр туризма Ливана

**Наеф Фалях Алхайраф**, Министр образования, министр высшего образования, министр финансов

**Абделькадер Амара**, Министр промышленности, торговли и новых технологий Королевства Марокко

**Владимир Евтушенков**, Председатель совета директоров, ОАО АФК «Система», председатель, РАДС

**Петр Фрадков**, Генеральный директор, Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций («ЭКСПАР»)

**Сергей Катырин**, Президент, Торгово-промышленной палата России

**Нуруддин Муса**, Министр жилищного строительства и городского развития АНДР

**Михаил Погосян**, Президент, ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация»

**Александр Салтанов**, Вице-президент, ОАО «РЖД»

**Руз Нури Шавайс**, Вице-премьер Ирака

### **Участники дискуссии:**

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

**Али Махди Джавад Аль-Даббаг**, Официальный представитель кабинета министров Ирака

**Аднан Аль-Хаддам**, Председатель, Иорданская ассоциация фермеров

**Бадер М. Аль-Саад**, Член совета директоров, Кувейтское инвестиционное агентство (KIA)

**Сергей Чернышов**, Директор, Департамент стран Азии и Африки,  
Министерство экономического развития

**Набиль Итани**, Генеральный менеджер, Ливанская организация по развитию  
инвестиций

**Евгений Новицкий**, Председатель Российской части Российско-Иорданского  
делового совета

**Сергей Попельнюхов**, Председатель совета директоров, ГК «Загранстрой»

**Константин Рыжков**, Директор, ООО «УК Российский фонд прямых  
инвестиций»

**Жак Жан Сарраф**, Председатель Ливанской части Российско-Ливанского  
делового совета

**Хасан Сентисси**, Председатель правления, «Рада-Холдинг»; сопредседатель,  
Мароккано-Российский деловой совет (РАДС)

## **А. Капшук:**

Здравствуйте! Я приветствую вас на Петербургском международном экономическом Форуме.

Дамы и господа!

Для максимально эффективного использования предоставленного нам времени я хотел бы сначала познакомить вас с небольшим рекламным материалом, который рассказывает о торгово-экономическом сотрудничестве России с арабскими странами. Сейчас вы слушаете краткий репортаж Аниса Абазиды, корреспондента спутникового телеканала на арабском языке «Русия Аль-Яум» — «Россия сегодня», который говорит об этой проблеме.

## **Анис Абазид:**

Российско-арабские отношения имеют длинную историю. Некоторые из событий «арабской весны» — в частности, события в Сирии — выявили различия в оценке происходящего Россией и другими странами. Естественно, это отразилось на отношениях России с арабскими странами, в том числе и на экономических отношениях. Многие призывают к продолжению сотрудничества, но имеются и возражения против развития отношений, потому что события «арабской весны» отразились на позиции России. Конечно, в прошлом Россия много сделала для укрепления этих отношений: достаточно вспомнить Асуанскую плотину и другие проекты, — но необходимо учитывать изменения, происходящие в последнее время.

В отношении конфликтов Россия занимает взвешенную позицию, но вклад российских компаний в развитие торгово-экономических связей пока скромнен. В то же время, в последние годы предпринимаются попытки восстановить влияние и вес российских компаний. Успех таких попыток зависит, среди прочего, от взаимодействия с новыми властями арабских стран.

При этом следует учитывать, что политические силы ислама, которые пришли к власти в ряде арабских стран, смотрят на эти события по-своему и по-своему понимают экономические интересы России. Они с пониманием относятся к

невмешательству со стороны России, однако во властных эшелонах ряда арабских стран появляются представители новых течений, что не может не приводить к определенным изменениям. Возможно, именно прагматизм, которого придерживаются некоторые представители политического ислама, вписывается в контекст высказанного выше мнения. В то же время, раздаются голоса, призывающие к снижению интенсивности отношений, особенно экономических, между Россией и странами, где происходят такие изменения. Важно также принимать во внимание мнение ряда стран, заинтересованных в этом процессе. Очевидно, что взаимовыгодное экономическое сотрудничество играет важную роль в развитии отношений между Россией и арабскими странами.

Мы, в Объединенных Арабских Эмиратах, анализируя инвестиции и экономические интересы, не вмешиваемся в политические проблемы. Мы рассматриваем вопросы экономического сотрудничества со стороны конкурентных моментов и со стороны будущего развития отношений. Что касается российской стороны, то существует мнение, будто нынешние разногласия не могут привести к ухудшению отношений. Мы, конечно, хотели бы развивать экономические отношения, но события, происходящие в регионе, оказывают определенное влияние на возможности развития. В настоящее время в ряде отраслей отношения развиваются весьма ограниченно.

При этом некоторые арабские страны занимают в отношении сотрудничества с Россией прямо противоположную позицию. У России есть экономические интересы в Ираке, потому что российские компании получили концессии на разработку нефтяных месторождений. Россия несет экономические обязательства перед этими странами. Мы знаем, что ни Ирак, ни Иран не критикуют российскую позицию по отношению к Сирии. Да, действительно, существует ряд факторов, так или иначе влияющих на российско-арабские экономические отношения. Но, говоря объективно, в будущем эти отношения должны развиваться.

## **А. Капшук:**

Спасибо господину Абазиду за этот репортаж.

Еще раз приветствую всех участников. Сегодня на нашем заседании, которое предшествует пленарному, мы обсуждаем тему, которая была только что заявлена: активизацию торгово-экономических отношений России с арабскими странами.

Прежде чем представить участников нашей панели, я хотел бы сказать, что объем товарооборота между Россией и арабскими странами оценивается сейчас более чем в 14 миллиардов долларов. По сравнению с советской эпохой эта цифра существенно возросла: тогда она составляла всего 1,2 миллиардов долларов. Сегодня, учитывая существующие достижения, мы все хотели бы услышать новые подробности, предложения, соображения относительно поставленного вопроса, а также подумать о том, какие проблемы мешают развитию наших отношений.

Разрешите представить вам участников панели, которые будут сегодня выступать: господин Руз Нури Шавайс, вице-премьер Ирака; Нуруддин Муса, министр жилищного строительства и городского развития Алжира; Абделькадер Амара, министр промышленности, торговли и новых технологий Королевства Марокко; Петр Фрадков, директор ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций»; Наеф Фалях Алхайраф, министр образования, министр высшего образования, министр финансов Кувейта; Фади Аббуд, министр туризма Ливанской Республики; Сергей Катырин, председатель Торгово-промышленной палаты России; Александр Салтанов, вице-президент ОАО «РЖД» (в прошлом он был заместителем министра иностранных дел). К нам также скоро присоединится Михаил Погосян, президент ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация». Другие участники дискуссии также находятся здесь, и мы счастливы их видеть: Мустафа Абдел-Вадуд, главный исполнительный директор Abraaj Capital; Евгений Новицкий, председатель Российской части Российско-Иорданского

делового совета; Сергей Попельнюхов, председатель совета директоров ГК «Загранстрой»; Жак Жан Сарраф, председатель Ливанской части Российско-Ливанского делового совета; Хасан Сентисси, председатель правления «Рада-Холдинг», сопредседатель Мароккано-Российского делового совета (РАДС); официальный представитель кабинета министров Ирака Али Махди Джавад Аль-Даббаг; Набиль Итани, генеральный менеджер Ливанской организации по развитию инвестиций; Сергей Чернышов, директор департамента стран Азии и Африки Министерства экономического развития Российской Федерации; Бадер Мухаммед Аль-Саад, член совета директоров Кувейтского инвестиционного агентства; Аднан Аль-Хаддам, председатель Иорданской ассоциации фермеров; Константин Рыжков, директор ООО «УК Российский фонд прямых инвестиций».

Итак, я хотел бы предоставить слово господину Рузу Нури Шавайсу, вице-премьеру Республики Ирак. Прошу Вас.

Извините, прежде чем я предоставлю Вам слово, я хотел бы попросить всех задавать вопросы, потому что присутствующие могут рассказать о ряде проблем, которые всех нас волнуют. Времени у нас достаточно, и я надеюсь, что мы сможем использовать его эффективно. Хотел бы также попросить всех придерживаться регламента: по три—четыре минуты на каждое выступление. Пожалуйста!

### **Руз Нури Шавайс:**

Я приветствую всех участников нашей панели. Хотел бы также поприветствовать весь российский народ от имени иракской делегации, от имени правительства Ирака. Я очень рад возможности принять участие в этой важной дискуссии, которая позволит нам обменяться мнениями, а лично мне — рассказать об экономической ситуации в Ираке и об инвестиционных возможностях сотрудничества с Россией в ряде областей.

Мы счастливы принять участие в Петербургском международном экономическом Форуме, где присутствуют многие бизнесмены, привлекающие

инвестиции из различных стран мира. Для нас, как и для российских бизнесменов, и для представителей других стран этот Форум — хорошая возможность обменяться мнениями по инвестиционным вопросам. В нашей стране существуют большие инвестиционные возможности, и многие заинтересованные страны могут принять участие в развитии экономики Ирака, известного своими природными богатствами и многообещающими экономическими проектами.

Для нашей страны Россия — это партнер, располагающий большими инвестиционными возможностями, и, в то же время, партнер в более широкой области международных отношений. Между нами давно существуют прочные научно-технические, экономические, политические, культурные и другие виды сотрудничества. Российская Федерация списала 22% нашей задолженности. Ирак стремится к упрочению экономических, торговых и других связей. Мы также приветствуем идею создания Международного газового союза по типу ОПЕК, объединяющей, как известно, нефтедобывающие страны. Нужно сказать, что мы руководствуемся рядом документов о развитии сотрудничества, подписанных между нашими странами, в том числе первым соглашением 1995 года. Мы придерживаемся той точки зрения, что это сотрудничество необходимо и в будущем его следует развивать.

Может быть, кто-то скажет, что теракты и напряженная обстановка в сфере безопасности отчасти препятствуют развитию этих отношений. Тем не менее, мы преисполнены решимости продолжать сотрудничество и надеемся в будущем расширить его объемы. Кроме того, мы считаем, что необходимо развивать связи с компаниями частного сектора, с российскими инвесторами. Мы всесторонне поощряем такое взаимодействие в различных областях и считаем его чрезвычайно перспективным как для инвесторов, так и для иных заинтересованных сторон.

Благодарю за внимание. Спасибо.

**А. Капшук:**



Я благодарю господина Шавайса.

В прошлом году мы говорили об Ираке и упомянули, что он нуждается в новых, более современных технологиях в различных областях. Хотелось бы обсудить эти вопросы с практической стороны. Появились ли новые факторы — скажем, в области проектов среднего объема? Традиционное мышление сосредотачивается на крупных проектах, но нужно способствовать развитию и проектов среднего объема, чтобы обеспечить развитие общих экономических отношений.

**Руз Нури Шавайс:**

Мы рассматриваем необходимость сотрудничества между иракскими и российскими компаниями, стремимся к разнообразию этого сотрудничества и использованию научного и практического опыта российских организаций.

В настоящее время российские компании работают в Ираке в различных областях: например, в области энергетики — «Технопромэкспорт». В частности, в Насирии осуществляется проект строительства электростанции. Российские компании нефтяной и газовой отраслей также участвуют в этой деятельности. Министерство нефти и газа Ирака стремится развивать проекты в этой области. Осуществляется строительство школ и других общественных учреждений.

Конечно, политика Ирака не ограничивается только созданием инфраструктуры и реализацией крупных проектов. Мы стремимся развивать широкое сотрудничество в различных сферах, в особенности между частным сектором Ирака и России.

Спасибо.

**А. Капшук:**

К нам присоединился господин Евтушенков. Вы его прекрасно знаете: он является председателем Российско-Арабского делового совета. Прежде чем передать ему слово, я хотел бы задать ему вопрос.

Господин Евтушенков! Российско-Арабский деловой совет начал свою деятельность в 2003 году. Прошло уже девять лет. Тогда объем торгового сотрудничества между нами составлял всего лишь два миллиарда долларов, сейчас он достиг 14 миллиардов. Каков Ваш взгляд на будущее этого сотрудничества? Подтверждаете ли Вы, что наши отношения получили развитие с тех пор, как мы обсуждали аналогичные проблемы на Форуме прошлого года?

Владимир Петрович, я буду говорить по-русски, если не возражаете. Российско-Арабский деловой совет начал работу в 2003 году, когда уровень взаимных торгово-экономических отношений не превышал одного миллиарда долларов, а сегодня, спустя девять лет, он достиг уже 14,3 миллиардов долларов. Каким Вы видите будущее этого сотрудничества? Подтвердится ли то, что Вы отмечали в своем прошлогоднем выступлении? По крайней мере, никто из тех, кто выходил на российский рынок, свои деньги не потерял?

**В. Евтушенков:**

Большое спасибо за то, что предоставили мне слово. Я вижу в зале много знакомых лиц.

В связи с общеэкономическим и политическим положением, по сравнению с прошлым годом ситуация усложнилась. Однако укрепление бизнес-контактов и реализация проектов продолжают — как в России, так и в странах арабского мира, — хотя, к сожалению, менее интенсивно, чем нам бы хотелось. Это вызывает озабоченность и у Российско-Арабского делового совета, и у арабской стороны. Я смотрю в будущее с оптимизмом, но не могу не отметить, что возник целый ряд проблем в реализации совместных проектов. Здесь правильно констатируют, что торговый оборот увеличился, уровень доверия друг к другу возрос, потому что в течение ряда лет мы работаем рука об руку. Не все так печально, как могло бы показаться, но имеется целый ряд проблем, которые мешают нам резко увеличить количество успешных проектов со

странами арабского мира и которые, как я думаю, сегодня станут темами для дискуссий.

Несколько лет назад мы пережили пик, и сейчас требуется достаточно большое усилие, чтобы адаптироваться к новым возможностям и к новой ситуации, которая сложилась в арабском мире в экономической и политической сферах. Мы стараемся максимально изучить эти новые возможности, потому что ряд проектов, которые развивались в Ливии, Сирии, Египте, оказался в «подвешенном» состоянии. Я думаю, что в рамках индивидуальных встреч на этом Форуме мы найдем ответы на некоторые вопросы. Некоторые проекты, находящиеся в «замороженном» состоянии, получат толчок к реализации в текущем и следующем годах.

Полагаю, что сложившуюся ситуацию понимают все: нам нужно адаптироваться к работе в новых условиях, которые стали тяжелее, чем пять лет назад. Да, мы знаем друг друга лучше, но экономическая и политическая ситуация бросает бизнесу совершенно новые вызовы, на которые мы должны реагировать, к которым должны адаптироваться.

Спасибо.

#### **А. Капшук:**

Я благодарю выступавшего и рад предоставить слово Нуруддину Мусе. Алжир является наиболее организованной страной в области деятельности Российско-Арабского делового совета.

Мой вопрос: что должна сделать российская компания для выхода на алжирский рынок? Какие шаги необходимо предпринять? Каковы области сотрудничества с российскими компаниями, желающими это сделать?

Прошу Вас.

#### **Нуруддин Муса:**

Спасибо!

Прежде чем ответить на вопросы, которые Вы поставили, я хотел бы выразить благодарность организаторам этой встречи, в частности — Российско-Арабскому деловому совету и Торгово-промышленной палате России. Я согласен с Вами в том, что уровень развития российско-арабских отношений, который поднялся от двух до 14 миллиардов долларов, не удовлетворяет требованиям экономических партнеров. Обе стороны стоят перед серьезным вызовом, преграждающим путь к совершению качественного скачка, который бы обеспечил значительный прогресс в развитии отношений.

Алжир, который исторически связан с Россией прочными отношениями, прилагает усилия для укрепления этих отношений и интенсификации экономического обмена между российскими и алжирскими партнерами. В последние годы динамика развития российско-алжирских отношений вызывает у нас оптимизм. В этой области состоялись две встречи, действует совместная российско-алжирская комиссия.

Я рад сообщить, что в данный момент климат нам очень благоприятствует, потому что Алжир начал осуществлять большую программу развития, затрагивающую различные сферы — от изменения инфраструктуры до повышения уровня жизни граждан. Эта программа продолжает другую, начатую нами в 2009 году. Объем финансирования новой программы составляет 210 миллиардов долларов в области инфраструктуры и в других областях.

Данная программа появилась и начала реализовываться в период, когда в нашем регионе сложились особые политические условия: в частности, в свете выборов, которые прошли недавно в полном спокойствии. Треть нашего парламента составляют женщины. Это явление новое, и я надеюсь, что оно улучшит политические и экономические результаты нашей деятельности. Итак, с 2000-х годов алжирское правительство улучшает инвестиционный климат в стране, предпринимая различные шаги, в том числе в организационно-законодательной области, а также организуя подобные встречи между российскими и алжирскими партнерами.

Сфера жилищного строительства также входит в состав большой программы развития, реализуемой в Алжире: около 60 миллиардов долларов выделено на улучшение жилищных условий населения. Также мы стремимся повысить уровень жизни нашего народа.

Перейду теперь к ответу на вопрос о том, что должен сделать российский предприниматель, чтобы начать бизнес в Алжире. Мы приняли закон об инвестициях, который существенным образом улучшает климат в этой сфере и обеспечивает наилучшие условия для деятельности. Необходимо организовать сотрудничество между российскими и алжирскими партнерами в этой области. Мы надеемся, что в результате подобного партнерства мы сможем обеспечивать алжирских и российских бизнесменов необходимой информацией. Мы выделили около 60 миллиардов долларов для обеспечения жилищного строительства и развития городов. У нас есть предприятия, которые способны, в соответствии с планом, построить огромные объемы жилья. Государство предоставляет обширные возможности для инвестиций в этой сфере, что также открывает перспективы для партнерства и участия различных компаний.

Вот вкратце то, что я хотел сказать. Большое спасибо.

#### **А. Капшук:**

Спасибо, господин министр.

Деятельность подобного рода часто сталкивается с целым рядом препятствий. С российской стороны возникали проблемы, в том числе связанные с финансированием. Российским компаниям, которые стремятся попасть на арабский рынок, приходится нелегко. Подчас они не знают законов, традиций арабского мира.

Недавно было организовано Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций («ЭКСПАР»). Я хотел бы представить господина Фрадкова, который расскажет нам об этом предприятии.

## **П. Фрадков:**

Большое спасибо за приглашение принять участие в сегодняшней сессии. Мне кажется, что проведение такой сессии на Петербургском экономическом форуме второй год подряд — это знак большого интереса к российско-арабской проблематике и объективной оценки потенциала, который мы обсуждаем.

Фундаментом наших отношений в советские времена стали строительство и реализация крупных проектов в сферах металлургии, энергетики, гидропроектов, гидроэнергетики. В российские времена фокус сместился на нефтегазодобычу, на развитие железнодорожной сети, но, в любом случае, мы сейчас говорим о крупных инфраструктурных или промышленных проектах. Конечно, изменения, которые произошли в политической сфере многих государств арабского мира, не могут не влиять на объективную оценку того риска, который должны принимать на себя российские экспортеры, предприниматели, банки, финансирующие экспорт или инвестиционные сделки за рубежом. На данном этапе такую оценку провести сложно. Компании, уже представленные на рынке арабских стран, переживают, что могут быть изменены контракты, предприняты действия, ограничивающие возможности российских компаний или пересматривающие договоренности, достигнутые прежде.

Как отметил господин Капшук, новые компании, которые хотели бы выйти на рынок некоторых стран, не понимают, чего ожидать. Они не понимают, каковы экономические и политические ориентиры развития в некоторых государствах. Торговлю отменять нельзя. Что делать в такой ситуации, какие существуют инструменты? На прошлогодней сессии мы говорили о том, что необходимо применять современные механизмы, используемые во всем мире.

Я бы хотел сообщить, что в России был создан специализированный институт, призванный оценивать риски, в частности риски Арабского региона, и предоставлять российским экспортерам и банкам, финансирующим экспорт, страховое покрытие, а также защищать их, покрывать их риски, в том числе и в

политической сфере. Все страны мира применяют такую практику. Учитывая специфику данного региона, мы понимаем, что без этого обойтись нельзя. Мы должны действовать в соответствии с международными правилами, современными нормами, которые России необходимо соблюдать как члену ВТО, как потенциальному члену ОЭСР. Это гибкий современный механизм, который можно применять, но с определенными ограничениями. Мы обязаны и будем оценивать риски конкретных стран, которые существенно различаются. По ряду направлений сейчас будет тяжело предоставить полноценную государственную поддержку, но по некоторым регионам это сделать возможно. Страхование покрытия от неисполнения обязательств иностранным контрагентом будет различаться по срокам. На первом этапе упор будет сделан на краткосрочные сделки, в которых очень заинтересованы многие страны и регионы: это сделки в областях металлопродукции, металлопроката, трубной продукции, сельскохозяйственной продукции российских производителей.

Все это можно реализовать: необходимый инструментарий уже существует. Согласно нормативной базе агентства, по этим видам продукции предусмотрены определенные лимиты. Мы готовы этим заниматься. Мы понимаем, что нам нужно выстроить отношения с новыми властными структурами некоторых стран, что мы будем развиваться совместно с экономиками этих государств, предлагая все более сложные продукты, поставив цели перехода к долгосрочным проектам и к страхованию инвестиций. Такая задача стоит перед нами.

Я очень надеюсь на совместную работу для достижения конкретных результатов. Готов ответить на все вопросы, потому что механизм хотя и не нов сам по себе, но для России он новый. Я бы не хотел сейчас подробно о нем рассказывать. Сегодня чуть позже будет отдельная сессия по этой теме: если интересно — прошу в гости. Могу также после окончания этой сессии подробнее все рассказать и обсудить.

Большое спасибо.

**А. Капшук:**

Когда российский торговый сектор сможет получить помощь от этого важного агентства? Есть ли у Вас конкретные примеры, когда Ваше агентство оказывало поддержку тем или иным компаниям?

**П. Фрадков:**

Конечно, мы работаем уже достаточно активно. К сожалению, пока не можем похвастаться сделками в арабском мире, но у нас есть сделки в Азии, в Латинской Америке, в СНГ. Главный принцип работы агентства заключается в том, что мы покрываем риск неисполнения обязательств российского контрагента по политическим и коммерческим причинам.

Политические причины могут быть совершенно разными: от масштабных событий, революций, до односторонних решений власти экспроприировать собственность, отказаться от реализации контракта и многое другое.

Предпринимательские, коммерческие причины тоже достаточно разнообразны: это банкротство российского контрагента — формальное и неформальное, неисполнение обязательств по разным причинам, дефолт по сделке. Это действенный механизм, он функционирует везде. Думаю, что он должен быть востребован и в работе с нашими партнерами из арабских стран. У нас есть такая нацеленность и есть понимание, что как государственное агентство мы должны это делать, у нас для этого есть ресурс. Я очень надеюсь, что в ближайшее время появятся первые примеры таких сделок. Страхуется риск экспортера, риск банка, финансирующего иностранного импортера, риск любой другой организации или участника процесса внешнеэкономической деятельности. У нас нет ограничений: главное, чтобы из России шел экспорт или экспорт капитала в виде инвестиций.

**А. Капшук:**

Большое спасибо!



Прежде чем передать слово для выступления Наефу Фаляху Алхайрафу, министру образования, министру высшего образования и финансов Кувейта, я хотел бы сказать, что отношения между Россией и странами Персидского залива развиваются, но, вместе с тем, они еще достаточно скромны. Проблемы постепенно решаются.

Уважаемый господин министр, прошу Вас.

**Наеф Фалях Алхайраф:**

Во имя Аллаха, милостивого и милосердного!

Большое спасибо, господин модератор. Я благодарю организаторов за предоставленную мне возможность принять участие в этом заседании. Хотел бы поблагодарить также представителей Российско-Арабского делового совета за приглашение участвовать в этой встрече и в дискуссиях.

Нет сомнений в том, что российско-арабские отношения имеют большую историю и очень важны для обеих сторон. В будущем году мы будем праздновать пятидесятилетие установления дипломатических отношений между Кувейтом и Советским Союзом, а ныне — Россией как правопреемницей Советского Союза. У нас особые отношения, и мы хотели бы добиться истинного партнерства. В экономической сфере мы стремимся к активному развитию торгового сотрудничества и обмена между российскими и кувейтскими компаниями. Это особенно важно в современном мире, в котором на пути экономического развития стоит ряд проблем и вызовов. Многие компании стремятся развивать отношения.

Российско-Арабский деловой совет на протяжении девяти лет своей работы приложил очень много усилий для развития наших отношений. Тем более это важно теперь, когда на пути развития этих отношений встает ряд проблем, связанных со спецификой тех условий, в которых сейчас оказались некоторые арабские страны. Развитие партнерства требует улучшений во многих сферах, в том числе — в сфере инфраструктуры. Я думаю, что российские компании имеют достаточный опыт, чтобы эффективно участвовать в выполнении

сложных задач и реализации существующих проектов, несмотря на сложности, преодоление которых требует вмешательства государства, например, в части совершенствования законодательной базы и усилий по расширению возможностей для работы российских компаний в арабских странах и арабских компаний — в России.

Я полагаю, что Российско-Арабский деловой совет должен также думать и о последствиях мирового финансового кризиса, разразившегося в 2008 году. Сейчас в Европе продолжаются кризисные явления, и мы должны думать о том, как связанные с ними трудности отражаются на экономике всего мира и нашего региона.

Так или иначе, мы должны предоставлять больше возможностей частному сектору, для того, чтобы устанавливать подлинно партнерские отношения в сфере экономики — так, чтобы это соответствовало интересам обеих сторон. Российско-Арабский деловой совет должен способствовать созданию определенного формата для развития экономических отношений. Думаю, что усилия, которые прилагает этот совет, приводят к действительно плодотворным результатам и что встречи, которые проводятся в рамках совета, способствуют развитию наших партнерских отношений и сотрудничества. Совет должен привлекать к такому сотрудничеству как можно больше компаний.

#### **А. Капшук:**

Большое спасибо, господин министр.

Вы упомянули ряд трудностей, которые стоят на пути развития сотрудничества. Трудностей, конечно, много, и, как гласит пословица, «дьявол прячется в деталях».

#### **Наеф Фалях Алхайраф:**

У инвесторов, которые хотят вступить на рынок наших стран, действительно могут возникнуть трудности. Безусловно, инвестор должен знать о тех

сложностях, которые его ожидают на пути вступления на арабский рынок, и Российско-Арабский деловой совет, конечно, должен информировать потенциальных инвесторов об этих проблемах.

У нас в Кувейте существует специальный комитет, который занимается вопросами инвестиций и пытается решать такие проблемы. Если у инвесторов не будет полной информации о трудностях, которые их ожидают при вступлении на наш рынок, то им, конечно же, будет сложно. У нас принята программа, которая предусматривает информирование российских компаний, желающих вступить на наш рынок.

#### **А. Капшук:**

Благодарю Вас, господин министр.

Предлагаю перейти в другой регион — Марокко. Здесь присутствует господин Абделькадер Амара, министр промышленности, торговли и новых технологий Королевства Марокко. Также к нам присоединился господин Хасан Сентисси, сопредседатель Мароккано-Российского делового совета и председатель правления компании «Рада-Холдинг».

Что нового в нашем сотрудничестве? Наши отношения, возможно, не нуждаются в большем просвещении, если можно так выразиться. Мы хорошо знаем друг друга. Мы знаем, что появились новые компании. Поэтому прошу вас разъяснить этот вопрос.

#### **Абделькадер Амара:**

Прежде всего, спасибо вам. Благодарю вас за теплый прием, который мне был оказан, за то, что мне предоставлена возможность участвовать в этом круглом столе. Я прошу меня извинить за то, что я немного опоздал к началу.

Как Вы уже сказали, теплые дружественные отношения связывают Королевство Марокко с Россией в политической, экономической и других областях, и в последнее время в Марокко были открыты новые возможности. Я считаю, что это приведет к расширению объемов экономического

сотрудничества, к привлечению новых инвестиций из России в нашу экономику.

В настоящее время мы можем говорить о трех принципах в экономической политике Марокко. Существует политическая стабильность, которая упрочилась в результате «арабской весны». В 2011 году была принята новая конституция, прошли выборы, сформировалось новое правительство, во главе которого встала оппозиция, — все это привело к стабилизации ситуации. Вы хорошо знаете, что политическая стабильность является основой развития экономики и улучшения инвестиционного климата. Относительно политической стабильности мы можем сказать, что Марокко большими шагами движется в направлении развития своей экономики. Правительство формирует парламентское большинство, в котором участвуют представители оппозиции. У нас появилась новая конституция. Могу также сказать, что, наряду с принципами, утверждающими права граждан, в конституции сказано об ответственности правительства за развитие экономики, за ее основные ориентиры и за реализацию прочих принципов, сформулированных в основном законе и имеющих влияние на общую политику — как в экономической сфере, так и в социальной.

В последнее время экономика Марокко активно развивается. После вступления страны в ВТО в ней был проведен ряд реформ. Было заключено около пятидесяти соглашений, направленных на стимуляцию частного сектора, на развитие экономического сотрудничества с арабскими странами, с Турцией, с африканскими странами, а также торговых отношений с Россией и другими государствами. Политика экономической открытости, «открытых дверей» позволила нам провести ряд важных преобразований.

Существуют льготы на банковском, инвестиционном уровне. В течение последних лет мы стремимся к выработке так называемой секторальной стратегии, то есть такой стратегии, которая предусматривает развитие каждого важного сектора экономики, в том числе промышленности и сельского хозяйства. У нас существуют «дорожные карты» для развития каждой из этих

отраслей: это четкие планы, которые позволят руководству страны создать привлекательный инвестиционный климат, в том числе в промышленности. Всем известно, что в этой области у нас есть большие возможности, и сейчас мы выстраиваем приоритеты, в соответствии с которыми внимание будет уделяться развитию той или иной сферы.

Нужно также отметить, что инвестиционный климат в Марокко сейчас чрезвычайно благоприятен. Существуют определенные стимулы для развития инвестиций. Мы бы хотели, чтобы все инвесторы, приходящие в Королевство Марокко, извлекали из своих проектов максимум выгоды. Также у нас существуют определенные преференции в ряде секторов и областей: например, в автомобилестроительной промышленности. Существуют и таможенные льготы. У нас есть зоны свободной торговли, в том числе в известном городе Танжере. Есть ряд областей, привлекательных для инвестиций: это авиастроительная промышленность, в которой также существуют преференции. Здесь даже можно говорить о концессиях, в которых участвовали и канадские, и другие иностранные компании. Радиоэлектронная промышленность, текстильная промышленность, пищевая промышленность — все эти отрасли перспективны и чрезвычайно привлекательны для инвестиций.

Также привлекательны для инвестиций и сельскохозяйственные отрасли, связанные с земледелием и экспортом овощей и фруктов из Марокко. Есть большие возможности для рыболовного хозяйства, особенно морского, в котором наметился определенный прогресс. Существуют и другие области, в которых мы могли бы создать так называемые трехсторонние компании, то есть компании с участием Марокко и двух иностранных партнеров. Инфраструктура, в частности финансовая, в Марокко чрезвычайно развита. Коммуникации, транспорт и смежные отрасли активно развиваются, поэтому есть все возможности для сотрудничества.

Спасибо за внимание.

## **А. Капшук:**

Благодарю Вас, господин министр.

Я хотел бы поприветствовать некоторых новых участников, которые к нам присоединились. Наблюдается очень представительное участие с арабской стороны: это Абдул Карим Лаиби, министр нефти Ирака; Сенан Шубейбе, также из Ирака; другие арабские участники. Появились и новые участники с российской стороны.

Туризм — это очень важная отрасль, которая связывает Россию и арабские страны. Российские туристы известны в арабских странах так же широко, как и российская продукция.

Позвольте мне предоставить слово господину Фади Аббуду, министру туризма Ливана. И мой вопрос: как Вы хотите привлечь российских туристов? Естественно, есть определенные возможности, но есть и определенные препятствия, которые, могут мешать Вам в привлечении туристических потоков.

## **Фади Аббуд:**

Благодарю Вас, спасибо. Доброе утро, дамы и господа!

Уважаемые господа министры, вице-премьеры, участники панели!

Действительно, туризм — чрезвычайно важная отрасль. Прежде всего я хотел бы сказать: не верьте словам, которые часто слышны с экранов телевизоров и которые высказываются в других СМИ, — будто бы ситуация в Ливане не очень способствует развитию туризма. Некоторые СМИ стремятся раздуть имеющиеся проблемы до невероятных размеров.

Что касается так называемой «весны» (или назовите это любым другим именем): у нас в Ливане этот процесс начался еще 35 лет назад, и мы хорошо знаем, как он происходил. Сейчас обстановка у нас безопасная. На нее, конечно, влияют события, происходящие в соседних странах, но туризм, тем не менее, развивается неплохими темпами.

Мы хотели бы привести несколько цифр — немного статистических данных о туризме, прежде чем поговорить о конкретных проектах. В течение 2010 года Ливан принял два миллиона туристов, а в 2011 году, после напряженной ситуации в ряде стран региона, и особенно востока арабского мира, эта цифра сократилась до 1 миллиона 650 тысяч человек. В результате событий в Сирии Ливан потерял туристический поток «по суше», то есть сирийских туристов. Сократился поток туристов и из ряда других соседних стран (70—80% туристов к нам приезжали из Иордании и Ирана). Мы пытаемся компенсировать эти потери. 2011 год был действительно важным и сложным. В первые пять месяцев нынешнего года арабский туристический поток увеличился на 15% — в основном, «по воздуху»: туристы прилетают к нам самолетами.

Я уже упоминал, что мы стремимся улучшить ситуацию. Недавно был издан ряд рекомендаций от стран залива: возможно, они более жесткие, чем те, которые издаются в западных странах. Надеюсь, этот вопрос будет освещаться дипломатично, и проблемы, которые возникают у нас со странами Персидского залива, будут решены. Мы, со своей стороны, стремимся преодолеть все существующие препятствия и нормализовать отношения.

Все знают, что Ливан прилагает максимум усилий, чтобы нормализовать ситуацию, в том числе в соседней с нами Сирии, для нас братской стране. Произошедшие в ней события повлияли на наш туристический поток. Тем не менее, Ливан остается страной, привлекательной для туризма.

Что касается развития туризма между Россией и Ливаном, обратимся к числовым показателям. Как видите, они довольно скромны. Сегодня моя задача — привлечь внимание потенциальных российских туристов, потому что Ливан может предоставить им то, чего не могут предоставить многие другие страны в силу своего географического положения: ведь здесь можно заниматься и летними видами спорта, и кататься на лыжах в горах. Особенности, свойственные многоконфессиональному государству, такие как веротерпимость, определяют наше сходство с Российской Федерацией. Эту

тему необходимо всячески пропагандировать. Мы должны более широко знакомить потенциальных туристов с ситуацией в нашей стране. Нам нужно увеличить приток туристов воздушным путем. Необходимо расширять авиаперевозки, авиалинии. Мы пригласим должностных лиц, отвечающих за туристическую промышленность в России, и обязательно организуем для них туристическую поездку, чтобы они ознакомились с существующей ситуацией и с возможностями, которые предоставляет наш туристический сектор.

Сегодня Ливан по соотношению качества услуг и цен представляет собой довольно умеренное направление. Цены у нас гораздо более низкие, чем в соседних странах. Мы можем предоставить российским туристам всё, что необходимо для отдыха.

Мы проводим кампанию по продвижению туризма в нашу страну: в последние месяцы ряд телекомпаний, в том числе CNN, размещали на своих каналах рекламные объявления о поездках в Ливан. Мы должны разнообразить источники возможных туристических потоков. Главная цель — привлечь примерно 12 миллионов человек, которые живут в эмиграции. Ливан — небольшая страна, в которой проживает всего четыре миллиона человек, но 12 миллионов ливанцев живут в эмиграции в различных странах мира. Мы надеемся привлечь их в нашу страну.

Я готов ответить на все вопросы, касающиеся туризма в Ливане. Могу сказать, что Ливан — это страна, которая существует на протяжении тысячи лет, и она всегда готова принять большое количество туристов. Мы любим, уважаем вас, между нами существуют тесные связи, которые объединяют нас и с арабскими странами. Ливану нужен новый туристический поток: эта потребность связана с развитием демократии в нашей стране. Мы хотели бы рассказать всему миру о том, как мы живем и как можем жить. Мы готовы показать вам страну с тысячелетней историей, во всем ее великолепии.

**А. Капшук:**

Благодарю Вас, господин министр.



Я хотел бы обратить ваше внимание на то, что у нас осталось 35 минут, поэтому прошу всех по возможности придерживаться регламента, то есть сократить свои выступления. Может быть, есть еще желающие выступить?

Слово предоставляется Александру Салтанову, бывшему заместителю министра иностранных дел, а сейчас — вице-президенту ОАО «РЖД», «Российских железных дорог».

**А. Салтанов:**

Спасибо, господин модератор.

Добрый день! Я не впервые участвую в подобной встрече. По-моему, именно в этом зале четыре года назад состоялась первая встреча российского и арабского бизнеса, связанная с поиском путей для более интенсивного развития. Мы ни разу не обсуждали вопрос о том, что именно препятствует более динамичному и плодотворному движению к взаимной выгоде обеих сторон и какое решение необходимо найти. Как мне представляется, 14,5 миллиардов — это хороший показатель, но если учесть экономические и финансовые потенциалы наших сторон, то он окажется незначительным. Возможно, традиционная торговля между Россией и арабским миром достигла своего предела. Почему?

С экономической точки зрения мы являемся в большей степени экспортерами сырья, чем экспортерами продукции с высокой добавленной стоимостью. Возникает вопрос: что делать дальше? Если присмотреться внимательно, то окажется, что сфер, где мы могли бы работать более интенсивно, не так много. Если мы выведем за скобки средний и малый бизнес, у которого очень высокий потенциал для сотрудничества, то получится, что перед всеми нами возникает один общий вызов — новые технологии добычи и производства углеводородов. Я имею в виду не только сланцевый газ, но и новые технологии добычи нефти, трудно извлекаемых запасов. Говорят, появились технологии добычи сланцевой нефти: не знаю, насколько это верно. Некоторые рынки из нетто-импортеров углеводородов могут стать

экспортерами. Для нас — для арабского мира, Ближнего Востока и России — это серьезный вызов. Следовательно, помимо поисков общего ответа на этот вызов, мы должны обратить взоры и на другие отрасли.

Исторический опыт показывает, что в период кризисных явлений в мировой экономике — а они нарастают и, судя по всему, будут нарастать — наиболее перспективными стабилизирующими факторами являются инвестиции в несколько отраслей, и одна из них — это инфраструктурные проекты. Мы можем вспомнить выход Соединенных Штатов из Великой депрессии, недавний опыт Китая в ходе кризиса 2008—2010 годов. Здесь мы могли бы поработать вместе. Я говорю так, наверное, потому, что сейчас занимаюсь этим делом, но объективный экономический анализ также показывает, что перспективы здесь есть.

Что можно было бы предпринять? Во-первых, существует такой проект, как транспортный коридор «Север — Юг». В нем участвуют несколько стран. Нельзя сказать, что он развивается быстро, но все же развитие идет, и это дает возможность повысить конкурентоспособность арабских стран, Ирана, Индии, Пакистана и России в международном грузовом сообщении. Реализация этого проекта позволила бы значительно сократить расстояние и время доставки грузов владельцам. Вот один из путей.

Другой путь — это взаимное участие в инфраструктурных проектах. Все присутствующие знают, что существуют впечатляющие планы создания сети железных дорог на Ближнем Востоке — в зоне залива и дальше, с выходом в Турцию и Европу. Компания «Российские железные дороги» и ее дочерние компании, такие как «Зарубежстройтехнология», обладают очень высокими технологиями строительства самых современных железнодорожных путей. У нашей компании уже накоплен немалый опыт работы за рубежом — и позитивный, и негативный. Негативный — по не зависящим от нас обстоятельствам, таким как события в Ливии.

Третье направление — это участие в инновационных проектах, связанных с созданием новой транспортной, путейной, строительной техники и, возможно,

инвестирование в такие проекты. Что могло бы быть близко и для вас, и для нас? Это развитие и внедрение новых двигателей для локомотивов, работающих на газе, — газотурбинных двигателей, газотурбовозов и газотепловозов. Кому, как не нам, выходить на это — на принципиально новые технологии.

Есть целый ряд других направлений, где мы могли бы сотрудничать более плотно, выгодно и перспективно. Мы являемся свидетелями «ренессанса железнодорожного транспорта», как говорят в Европе. Это не просто красивые слова: это на самом деле так. Известно, что Европейский союз вкладывает сотни миллиардов евро в модернизацию своей железнодорожной сети. Модернизацией будет заниматься и Россия. Можно обсудить пути работы над инвестициями у в нашей стране.

Что касается проектов в арабских странах, то, как сегодня уже говорилось, риски велики. Мы чувствуем, что арабский мир вошел в фазу ожидания крупных инфраструктурных проектов. Это ожидание понятно: ведь нужно определить, что принесет 2013 год мировой экономике, как сложится политическая ситуация в арабском мире, вокруг Ирана. Все это понятно, но, прошу мусульман меня простить, в России в таких случаях говорят: «Кто не рискует, тот не пьет шампанского».

У меня всё.

#### **А. Капшук:**

Спасибо, господин Салтанов!

Необходимо, чтобы каждый из нас придерживался регламента: две минуты, времени у нас очень мало. Сейчас слово предоставляется господину Мустафе Абдел-Вадуду, главному исполнительному директору компании Abraaj Capital.

#### **Мустафа Абдел-Вадуд:**

Буду говорить очень коротко.

Наверное, на сегодняшней встрече я единственный представитель частного сектора. Большинство участников это представители государственных структур.

Развитие частного сектора и сотрудничество в сфере частного сектора, безусловно, должно опираться на государственную помощь. Правительства должны поощрять его в целях организации лучшей формы капиталовложений. Мы в значительной мере опираемся на частное инвестирование и должны изучать сложности, которые нам мешают. Господин Салтанов правильно сказал, что мы дошли до определенного предела в сотрудничестве в традиционных сферах. Торговый обмен сейчас существенно ограничен.

Я полностью согласен со словами господина Салтанова о том, что частные компании, мелкий и средний бизнес в России и арабских странах имеют значительные перспективы взаимного сотрудничества. Государственные компании составляют очень серьезную конкуренцию частным компаниям, а крупные компании — мелким. Вот что я хотел сказать.

**А. Капшук:**

Большое спасибо, господин Абдел-Вадуд.

Сейчас к нам присоединится господин Катырин, председатель Торгово-промышленной палаты России.

**С. Катырин:**

Спасибо. Я прошу извинить меня за опоздание: я участвовал во встрече с первым заместителем председателя Правительства и членами Правительства Российской Федерации.

Я бы горячо поддержал ту часть выступления коллеги, которую я застал. Он говорил о возможностях за пределами простого товарообмена. У нас есть Российско-Арабский деловой совет, который работает очень активно. В него входят деловые советы с 19 арабскими странами, проявляющие себя не менее активно. Каждый из этих советов и бизнес, который объединяется в

этих советах, мы пытаемся вывести на новый этап сотрудничества в рамках деятельности Торгово-промышленной палаты России.

Первое, на наш взгляд, — это средний бизнес. Не могу сказать, что в массовом количестве малый российский бизнес готов к международному сотрудничеству. У нас не так много малых предприятий, которые были бы готовы к этому. Однако предприятия среднего бизнеса могут работать и над совместными проектами, а не только над товарообменом. На стадии, которую мы уже прошли или проходим в нашей совместной работе, товарообмен сохранится, однако нужно более серьезно отнестись к проектам, касающимся высоких технологий и новых разработок.

Вторую часть этой работы составляет, мне кажется, необходимость взаимодействия с регионами России для организации контакта и работы малых и средних предприятий, потому что не все сосредоточено в Москве — при всей моей любви и к ней, и к Санкт-Петербургу. Сегодня больше возможностей в плане сотрудничества представляют российские регионы: там возможности организации контактов и работы со средним и малым бизнесом гораздо шире, поэтому мы с коллегами пытаемся организовать эту работу.

Сейчас арабский мир переживает непростое время, но история развития наших отношений никуда не уйдет: она дает нам возможность подумать о будущем, о способах объединения наших усилий в новой политической конфигурации и о дальнейшем развитии.

Спасибо.

**А. Капшук:**

Большое спасибо.

Сейчас выступит господин Жак Жан Сарраф, председатель Ливанской части Российско-Ливанского делового совета. Пожалуйста.

**Жак Жан Сарраф:**

Я думаю, что сегодня существуют очень хорошие возможности для российско-арабских инвестиций, особенно учитывая, что Европа переживает очень тяжелые времена в финансовой сфере. Сейчас много говорят о проблемах, которые переживает арабский мир. Но я думаю, что, несмотря на это, существуют хорошие возможности для сотрудничества между Россией и арабским миром в сфере развития бизнеса. Россия — очень сильное государство, и я полностью поддерживаю мнение господина Салтанова. Конечно, необходимо строить железные дороги и создавать общую сеть из России через Иран, затем в Ирак и Сирию — до Индии; из портов Ближнего Востока, из Бейрута, из Триполи — в глубину региона.

Второй вопрос касается активизации деятельности Российско-Арабского делового совета. Мы хотим создавать зоны свободной торговли, мы хотим реального партнерства с Россией — такого, какое существует в рамках Средиземноморского сотрудничества, где 14 стран участвуют в зоне свободной торговли. Мы хотим, чтобы между Россией и арабскими странами были заключены соглашения по такой зоне.

Также я считаю очень важным (о чем говорил и господин Фрадков) вопрос о создании инвестиционного фонда для обеспечения или страхования наших инвестиций. У нас существует соглашение с Международным банком, который также дает гарантии инвестициям, и здесь также нужно создавать такие гарантии. Нам как частным предпринимателям часто не хватает именно этого, и мы хотим развивать эту сферу.

Спасибо.

**А. Капшук:**

Спасибо.

Господин Чернышов, директор Департамента стран Азии и Африки Министерства экономического развития.

**С. Чернышов:**

Я хочу высказать две мысли. Наш диалог сегодня — это своего рода идеальная модель для российско-арабского диалога в целом. Почему? Во-первых, потому что число участников постоянно увеличивается: сначала их было меньше, теперь их стало значительно больше. Во-вторых, мы говорим на двух языках, но с очень хорошим переводом. Я думаю, если число участников российско-арабского диалога будет расти и дальше, а понимания в наших отношениях будет становиться все больше, это приведет к качественному сдвигу в его экономическом содержании. Что для этого нужно? Мне кажется, нам нужно лучше понимать друг друга, лучше понимать экономическую политику, которую мы проводим.

Я хотел бы отметить один интересный момент. Российско-арабское сотрудничество всегда было результатом экономических реформ, которые проводились в наших странах. Советский Союз в свое время строил развитую инфраструктуру и тяжелую промышленность. Появилась возможность передать этот опыт в арабский мир, и он был востребован. Сейчас мы все решаем одну задачу: создаем конкурентоспособные государства в новых условиях — в условиях многочисленных вызовов, главным из которых для нас является неизбежное усложнение конъюнктуры на рынке углеводородов. Этот вызов мы должны и можем принять вместе. Обмениваясь опытом, осуществляя совместные проекты в области исследований и разработок в самых различных секторах, деньги на которые у нас есть, мы можем создать совершенно новый уровень доверия и координации экономической политики, и от этого пойдут проекты в конкретных областях.

Этим и ограничусь, потому что времени мало. Спасибо.

#### **А. Капшук:**

Благодарю Вас.

Возможно, следует вернуться к теме прямых инвестиций. Сейчас выступит представитель Ливана, который нам о ней расскажет.

## **Набиль Итани:**

Благодарю за внимание и за то, что мне была предоставлена возможность выступить на этом круглом столе. Набиль Итани, генеральный менеджер Ливанской организации по развитию инвестиций.

Следует упомянуть о некоторых важных моментах, в том числе о том, что инвестиция, чтобы быть серьезной, должна опираться на соответствующие возможности страны, которая привлекает инвестиции — прежде всего, на ее инфраструктурные возможности. Можно говорить об опыте Российской Федерации и о тех больших проектах, которые планировалось или планируется осуществить. Нужно ли делать упор на частный сектор, на государственный или на смешанный сектор? Это очень важные вопросы.

Далее, я хотел бы сказать, что необходимо вести работу по привлечению российских компаний, вкладывать в частный сектор. В арабских странах, которые в этом заинтересованы, важные составляющие этой проблемы имеют огромное значение именно сейчас, когда речь идет о рациональном использовании как человеческих, так и финансовых ресурсов, других возможностей для развития инвестиций. Это могут быть прямые инвестиции, другие виды инвестиций. Большинство арабских государств в последнее десятилетие создали соответствующие фонды по привлечению и развитию инвестиций в своих странах, по привлечению стран-инвесторов и других международных структур для развития инвестиционного климата. Это должно способствовать стимулированию и привлечению потенциальных российских инвесторов в нашу страну. Например, у нас нет принципиальных различий между местными ливанскими и российскими инвесторами. Условия для всех одинаковы, что создает благоприятные возможности для роста инвестиций.

## **А. Капшук:**

Сейчас минуту—полторы выступит Константин Рыжков, который возглавляет Российский фонд прямых инвестиций.



## **К. Рыжков:**

На прошлом Форуме, я так понимаю, Российский фонд прямых инвестиций уже был представлен: вам рассказали о том, что мы делаем, чем занимаемся. Может быть, следует напомнить, что это десятимиллиардный фонд, который создан российским правительством, чтобы помогать иностранным инвестициям приходить в Россию. Мы — фонд соинвестирования: мы не можем вкладывать ни копейки, если у нас нет международного инвестора, который инвестирует на тех же условиях вместе с нами.

Наверное, когда мы говорим про арабский мир, про арабские инвестиции, то понимаем, что суверенные арабские фонды и частные инвесторы входят в число крупнейших в мире. Соответственно, мы являемся естественными партнерами, с удовольствием работаем и приветствуем любые интересы арабских инвесторов в России. Кувейтский суверенный фонд является одним из крупнейших партнеров, глава фонда — член наблюдательного совета Российского фонда прямых инвестиций. Мы пытаемся активно задействовать все имеющиеся ресурсы, привлекать арабские деньги в Россию.

Мы открылись только в сентябре прошлого года, однако считаем, что уже достигли определенных результатов. Одну из сделок по инвестициям мы провели совместно с фондом, управляющим арабскими деньгами: это фонд AGC. Инвестиция в ОГК-5 стала со стороны арабских инвесторов крупнейшей за всю историю инвестиций в Россию.

Хочу напомнить, что мы открыты: мы работаем со всеми, готовы помогать и рассматривать различные проекты инвестиций в компании, расположенные в России. Также мы готовы работать над интересными возможностями инвестиций вне России, если для российской стороны в этих инвестициях имеется какой-либо стратегический или прямой интерес. Мы готовы также рассматривать инвестиции в арабских странах, поэтому, пожалуйста, обращайтесь.

Спасибо.

**А. Капшук:**

Спасибо.

**Али Махди Джавад Аль-Даббаг:**

Я ограничусь только двумя вопросами, во имя Аллаха, милостивого и милосердного.

Прежде всего нужно отметить, что политические отношения также важны для развития экономических и торговых отношений между нашими странами. Сейчас отношения между Россией и новыми властями в ряде арабских стран несколько отличаются от тех, что были раньше: здесь есть свои особенности. Многие нити, которые позволили бы развивать это сотрудничество, утеряны, но необходимо смотреть в будущее с оптимизмом. С одной стороны, сотрудничество по газу практически утеряно, но возможности для взаимодействия существуют: мы сотрудничаем с компаниями «Лукойл» и «Газпром», и не только у нас в Ираке.

Наш рынок довольно привлекателен для инвесторов, поэтому многие оценивают его высоко, даже при наличии определенных проблем в области безопасности. Конечно, некоторые российские компании не торопятся прийти к нам. Я слышал много различных историй, но в прошлом Россия без конкуренции получала такие проекты, как строительство Асуанской плотины.

Сейчас Россия вынуждена вести конкурентную борьбу и в Ираке, и в других арабских странах: теперь нет проектов, которые можно было бы сразу же отдать вам. Ирак и арабские страны не должны стать демпинговым рынком: нам нужно учитывать свои стратегические интересы. Господин Салтанов затронул важные аспекты, говоря о проекте развития сети железных дорог, который важен не только для Ирака, но и для многих других стран — его соседей. Он свяжет Европу с Персидским заливом и далее. Я считаю, что эта грандиозная программа железнодорожного строительства очень важна для всех нас. Полагаю, что и в областях сотрудничества, о которых мы не

говорили, существуют довольно широкие возможности для дальнейшего взаимодействия.

Спасибо.

#### **А. Капшук:**

Поговорим еще немного об инфраструктурных проектах. Возможно, несколько слов скажет Сергей Попельнюхов, генеральный директор ООО «Загранстрой». Пожалуйста!

#### **С. Попельнюхов:**

Буду краток. Я представляю группу компаний, которая работает в секторе сооружения инфраструктуры — как линейной части, так и портовой морской инфраструктуры. Я представляю компанию, которая работает в частном секторе.

Являясь активным участником Российско-Индийского делового совета и посещая многочисленные мероприятия, которые проходят в рамках нашей организации, я хочу сказать, что в последнее время динамика и контакты по линии сотрудничества стали более интенсивными. Несомненно, конкуренция присутствует: без конкуренции рынка не бывает. Вместе с тем, мы наблюдаем усилия со стороны наших государств, направленные на развитие сотрудничества. Очень хотелось бы установить в рабочем порядке контакты с нашим агентством по поддержке экспорта. Этот институт нам нужен: мы чувствовали его нехватку. Теперь, думаю, он придаст новый импульс развитию наших взаимоотношений.

Говоря о сотрудничестве, хочу отметить, что значительную динамику прироста товарооборота между российскими и арабскими компаниями обеспечили в основном предприятия среднего сектора. Они способны наиболее гибко реагировать на изменения конъюнктуры рынка и на существующие вызовы. Я вижу, что большую перспективу имеют именно средние компании частного сектора, наряду с крупными компаниями государственного масштаба.

Хотелось бы, чтобы наше государство в лице институтов развития, созданных для поддержки экспорта, обратило особое внимание на этот сектор.

Спасибо.

**А. Капшук:**

Благодарю Вас. Сейчас выступит господин Аднан Аль-Хаддам — представитель председателя Иорданской ассоциации фермеров.

**А. Аль-Хаддам:**

Прежде всего я хотел бы поблагодарить Российско-Арабский деловой совет, а также уважаемых министров и особенно господина Руз Нури Шавайса.

У нас существовали определенные проблемы, которые касались отношений Иордании, Ирака и России. Они были связаны с отгрузкой товаров в прошлом году. Российская сторона освободила Иорданию от уплаты таможенных пошлин, и мы надеемся, что отношения между Россией и арабскими странами будут партнерскими. Именно с упором на последнее слово.

Благодарю вас.

**А. Капшук:**

Сейчас выступит господин Хасан Сентисси, сопредседатель Мароккано-Российского делового совета.

**Хасан Сентисси:**

В прошлом году я предложил создать Арабско-Российский банк. Этого не произошло, но я продолжаю утверждать, что создание такого банка станет чрезвычайно важным делом. Все проекты, которые мы будем обсуждать, будет легче осуществить. Уважаемый господин министр говорил о некоторых проектах в Марокко, упоминал даже названия этих проектов — туристических, так называемого «зеленого Марокко». К сожалению, на настоящий момент не существует ни одного российско-марокканского проекта, и присутствие

россиян пока не очень заметно. Я бы приветствовал появление российских инвестиций в Марокко: это очень важно. Благодарю вас.

**А. Капшук:**

Осталась одна минута для Карима Лаиби — министра нефти Ирака. Если можно, у Вас только одна минута.

**Карим Лаиби:**

Я благодарю всех участников. Считаю, что сейчас действительно настал исторический момент для развития отношений стратегического партнерства между Россией и арабскими странами. В нашем регионе сформировались довольно сложные условия, но Россия и арабские страны способны создать такие отношения.

**А. Капшук:**

Я считаю, что мы положительно использовали то время, которое было нам предоставлено. Краткость — сестра таланта. Надеемся, что в будущем мы будем проводить подобные круглые столы и заседания как на уровне представителей государственного сектора, так и на уровне частного сектора. Мы поощряем приезд в Россию всех российских и арабских бизнесменов, которые должны обмениваться опытом, визитами и контактами. Надеемся, что наши отношения будут развиваться, что будут приходить новые инвестиции. Благодарю всех за помощь. Благодарю всех, кто принимал участие в нашем круглом столе в течение двух часов.

Спасибо, до свидания!