

©

Рогожин А.А.
ИМЭМО РАН им. Е. М. Примакова

РОССИЯ – СТРАНЫ АСЕАН: ПРОБЛЕМЫ и ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Главными проблемами экономического сотрудничества нашей страны с АСЕАН¹ вот уже не первое десятилетие являются, на мой взгляд, *во-первых*, неясность в определении российских экономических интересов в зоне АСЕАН в целом и, *во-вторых*, отсутствие надёжной и диверсифицированной экспортной базы помимо вооружений и сырья.

Следует признать, что до сих пор относительно чётко сформулированы наши интересы лишь в той сфере экономического сотрудничества, которая регулируется **государством**. Однако эта сфера крайне узка (вооружения и энергоносители) и весьма политизирована.

Как же реализуются эти интересы? Увы, наши госкомпании на рынках стран АСЕАН не уделяют достаточного внимания специфике реальной конкуренции, больше полагаясь на политические договорённости на высшем уровне. Пока это касается **российских поставщиков вооружений**, которые, например, на основании имеющегося опыта (относящегося к 70-80-ым годам прошлого века) вооружений уверены в том, что Вьетнам и Лаос обязательно предпочтут оружие из России.

При этом не учитывается смена поколений не только у непосредственных покупателей – армии, но и в высшем руководстве этих стран. Причём даже во Вьетнаме и Лаосе, куда наша страна поставляла вооружения в течение десятилетий, реакция на наши коммерческие предложения ныне будет, скорее всего, разной.

Вьетнам будет руководствоваться ключевыми тенденциями мирового рынка вооружений и стремиться приобрести бо-

¹ Термин условный: экономическое сотрудничество России со странами АСЕАН ведётся исключительно на двусторонней основе. Сотрудничество с АСЕАН как международной региональной организацией пока ограничено политико-дипломатической сферой.

лее современное вооружение у партнёра, предложившего наиболее благоприятные условия (и не только ценовые). Это могут быть и Израиль, и европейские страны (в частности, Франция), и Япония, впервые после окончания Второй мировой войны выходящая на рынок вооружений стран ЮВА, и даже США. Естественно, что закупки вооружений в КНР для Вьетнама исключены.

А вот Лаос, напротив, будет вынужден обратить внимание в первую очередь на ценовые факторы, пренебрегая технологической новизной, и наши предложения столкнутся с жёсткой конкуренцией со стороны КНР, способной предложить поставки обычных вооружений по весьма льготным ценам, стремясь использовать их в немалой степени и как инструмент политического давления на Лаос.

Совершенно иная ситуация в Индонезии и Малайзии, где требования к импортируемым вооружениям весьма высоки и во всё большей степени увязываются с закупками на льготных условиях технологий и организацией не только сервисного обслуживания, но и производства вооружений на своей территории. На этих рынках нашим поставщикам уже сейчас приходится действовать в условиях нарастающей конкуренции, не слишком надеясь на «политические договорённости», которые важны, но в этих странах не отменяют автоматически конкурентную борьбу.

Что же касается **государственных нефтегазовых компаний**, то им ещё предстоит сделать первые шаги на малоизвестном, совершенно неосвоенном ими рынке региона. Неплохое начало положено во Вьетнаме, но распространить вьетнамский опыт на другие страны ЮВА будет непросто по двум, как минимум, причинам: 1) освоение месторождений (преимущественно шельфовых) требует крупных финансовых ресурсов, которыми российские нефтегазовые компании не всегда располагают; 2) всё чаще в странах региона речь идёт об освоении глубоководных шельфовых месторождений с помощью технологий, которыми, мягко говоря, российские нефтегазовые компании владеют слабо.

Особо хотелось бы остановиться на широко рекламируемых **планах участия России в развитии атомной энергетики**

в странах АСЕАН. На бумаге всё выглядит гладко, но про овраги как-то забыли (или стараются забыть).

Да, реализация такого рода планов сулит (правда, в перспективе) определённые выгоды и, в немалой степени будет поддерживать занятость в соответствующей отрасли. Она могла бы способствовать формированию определённых форм взаимозависимых производственных отношений и выгодных для нас технологических привязок.

Вроде бы в ЮВА рынок оборудования для АЭС совершенно свободен и на нём пока не заметно острой конкурентной борьбы. Имидж российского оборудования для АЭС высок (в том числе и в ЮВА), и завоеван он дорогой ценой: наше оборудование считается наиболее безопасным в мире, поскольку после Чернобыльской катастрофы российскими учёными и инженерами было уделено особое внимание проблеме безопасности АЭС и разработаны технологические решения, заметно повышающие уровень безопасности проектируемых АЭС.

Однако лишь недостаток информации о реальном положении на рынке оборудования для АЭС в регионе, может извинить чрезмерную уверенность российских поставщиков такого оборудования в лёгкости проникновения на данный рынок в ЮВА.

Ведь существует и целый ряд проблем, делающий такого рода проникновение проблематичным, по крайней мере, в среднесрочной перспективе. Эти проблемы касаются как российской стороны, так и наших партнёров в регионе. Вот лишь некоторые из них:

1. Наличие у российских поставщиков мощностей, достаточных для экспорта комплектного оборудования АЭС в страны ЮВА с учётом их обязательств в других регионах.

2. Возможности российской экономики обеспечить финансирование строительства АЭС в странах региона с учётом того, что без кредитования (причём на льготных условиях) такое строительство вести невозможно; то, что представлялось не слишком обременительным в «тучные годы», в нынешних стеснённых экономических условиях может оказаться весьма проблематичным. Тем более, если предположить, что строительство АЭС будет вестись в нескольких странах АСЕАН.

3. Риски, связанные со строительством АЭС в ЮВА – сейсмоопасной зоне, подверженной к тому же широкомасштабным стихийным бедствиям, весьма велики и могут привести к роковым последствиям. Достаточного опыта строительства и, тем более, эксплуатации АЭС в ЮВА нет ни у одного производителя соответствующего оборудования в мире. А небольшой имеющийся опыт, увы, отрицательный: АЭС на Филиппинах пришлось закрыть на стадии строительства.

4. Нельзя обойти вниманием такую особенность внешнеэкономической политики стран ЮВА как стремление к диверсификации круга потенциальных поставщиков оборудования для АЭС с целью обострения конкуренции между ними и получения наиболее благоприятных условий поставок (одну АЭС во Вьетнаме будет строить Россия, вторую – Япония, в этом плане страны ЮВА будут учитывать, несомненно, опыт КНР).

5. Следует также иметь в виду явную неопределённость политики стран АСЕАН в отношении атомной энергетики: до трагедии Фукусимы их руководители в качестве главного аргумента в пользу развития атомной энергетики выдвигали растущие потребности в энергоносителях в условиях высоких цен на них. После Фукусимы стремление к развитию атомной энергетики начало ослабевать, в середине нынешнего десятилетия этому во всё большей мере стал способствовать и возникший тренд понижения цен на все виды энергоносителей, который, на мой взгляд, превращается в тенденцию – как минимум среднесрочную. Нельзя не учитывать и протестные движения противников строительства АЭС, которые активно поддерживаются религиозными деятелями (например, в Индонезии мусульманскими, на Филиппинах – католическими). В таких условиях переговоры о строительстве АЭС вряд ли будут конструктивными и результативными.

Если интересы российского государственного сектора в странах АСЕАН достаточно ясны, то каковы **интересы сектора частного** – сказать трудно. Совершенно очевидно, что его доля и в торговле со странами АСЕАН, и в инвестиционном сотрудничестве с ними невелика, тогда как, по моему мнению, зона АСЕАН характеризуется весьма обширными возможностями сотрудничества именно по линии частного сектора.

Российские частные компании активно импортируют из стран АСЕАН как сырьевые товары, так и промышленные изделия довольно широкой номенклатуры. Однако выход российского промышленного экспорта на рынки АСЕАН в сколь угодно крупном объёме явно задерживается: поставки, как правило, разовые, неравномерны по объёму и порой носят случайный характер. И это при том, что в большинстве стран региона, за исключением, пожалуй, Сингапура, многие российские товары удачно позиционируются, конкурируя в основном с китайской промышленной продукцией – она дешевле, но заметно уступает российской по качеству. Соотношение цена/качество почти всегда в пользу российской продукции.

Говоря о **перспективах** экономического сотрудничества России со странами АСЕАН, хотелось бы высказать следующие соображения:

1. Не следует питать чрезмерных надежд на расширение экспорта вооружений в страны АСЕАН: как показывает многолетний опыт переговоров о поставках вооружений в Малайзию, Индонезию и во Вьетнам, они могут длиться годами и давать зачастую неопределённые и неустойчивые результаты. Нужно иметь в виду, что, во-первых, конкуренция на рынке вооружений региона будет только нарастать (в том числе за счёт активизации на нём США и Японии) и, во-вторых, условия поставок, на которых будут настаивать страны-покупатели вооружений, будут неуклонно усложняться их требованиями о продаже технологий и организации не только сервисных, но и производственных предприятий в сфере ВПК

2. С большой осторожностью следует отнестись к возможностям поставок в страны АСЕАН нефти и газа – они будут ограничены не только ввиду неблагоприятных для России тенденций на мировых рынках этих товаров, но и благодаря стремительно растущей конкуренции, особенно на рынке СПГ.

Во-первых, Россия располагает ограниченными экспортными ресурсами по СПГ: производственные мощности Сахалинского проекта пока невелики и расширить их в условиях санкций весьма сложно – отечественные технологии, способные вытеснить применяемые западные, находятся на ранней

стадии разработки и в ближайшее десятилетие вряд ли поднимутся до стадии коммерческого использования.

Во-вторых, на рынке СПГ региона становится тесно: расширить поставки СПГ в ЮВА намерен Катар (в том числе через формирующийся сингапурский хаб), и он уже добрался до индийского рынка; значительно увеличившая свои мощности по производству СПГ Австралия также планирует расширить его поставки в регион, используя такое явное конкурентное преимущество, как территориальная близость к региону.

В-третьих, Малайзия и Индонезия уже озабочены реанимацией своих проектов по производству СПГ, рассчитывая и на новые месторождения, и на новейшие технологии (так Малайзия только что ввела в строй первый плавучий завод по производству СПГ, который можно будет использовать на газовых месторождениях любой удалённости).

3. Вряд ли целесообразно форсировать вопрос о строительстве АЭС во всех странах ЮВА, которые проявили к нему интерес (за исключением, возможно, Вьетнама). Нужно определить и собственные возможности, и риски, которые могут возникнуть на всех стадиях реализации соответствующих объектов, и российские возможности долгосрочного финансирования строительства с учётом непростой экономической ситуации в самой России. И, разумеется, не предлагать странам АСЕАН реализовать проект плавучей АЭС – объект уникален, но не прошёл необходимых испытаний в России, транспортировка его по морю и эксплуатация пока неосуществимы ввиду отсутствия необходимого регулирования МАГАТЭ (его разработка займёт немало времени, затем предстоят сложные процедуры экспертизы, согласования, утверждения и ратификации – ряд стран уже заявили, что не допустят прохождения плавучей АЭС через свои воды).

4. Для того, чтобы продвигать российский промышленный экспорт на рынки стран АСЕАН, следует, *во-первых*, либо подключиться к действующим в регионе глобальным производственным цепочкам, либо создать свои цепочки и на какой-то стадии подключить их к действующим глобальным. Скорее всего, для успешного проникновения на региональный рынок с промышленными товарами нашим частным компаниям

следует самым как можно скорее приступить к формированию совместных предприятий с местным, региональным китайским и иностранным капиталом.

Во-вторых, российские компании должны сами определить, в какой мере они заинтересованы в том, чтобы Россия подключилась к действующим/планируемым в ЮВА региональным экономическим организациям. Напомню, что в 2012 г. Россия отказалась от создания Зоны свободной торговли с АСЕАН, опасаясь за своих производителей сельскохозяйственной продукции. Добро бы только АСЕАН, но ведь есть и другие организации, начиная с Регионального комплексного экономического партнёрства и кончая Транстихоокеанским партнёрством, вызывают у нас не желание проанализировать возможные последствия для национального бизнеса, а безотчётную панику, часто маскируемую пропагандистским кликушеством.

5. Российские частные инвестиции в странах АСЕАН могли бы, на мой взгляд, иметь успех при серьёзной не только организационной, но и финансовой поддержке со стороны государства, которая помогла бы им преодолеть естественный страх перед неопределённостью работы в мало знакомом регионе, с непростыми партнёрами и в непривычном, сложном деловом климате. Пока такая поддержка крайне мала.

В целом успех экономических отношений России со странами АСЕАН будет во много зависеть от того, насколько твёрдо мы будем следовать курсу на признание их стратегического значения для России – не менее важными партнёрами России, чем Китай или Индия.