**Торгово-экономическое сотрудничество ИРИ и РФ**

торговый сотрудничество экономический иран

Проблемы экономических связей России и Ирана, безусловно, в значительной степени определяются тем, что в настоящее время Иран рассматривается Россией в качестве потенциального союзника по многим важнейшим направлениям. Это, во-первых, ситуация в Центральной Азии и Закавказье, где сдержанно взвешенная политика Ирана не вступает в противоречие с национальными интересами России; во-вторых, единая позиция по Каспию; в-третьих, проблема противостояния турецкому влиянию, в том числе развитию тюркского сепаратизма на территории Российской Федерации; в-четвертых, возможность благодаря военно-ядерному сотрудничеству усилить роль России в решении региональных или даже глобальных проблем (или хотя бы сохранить, по классификации Эм. Валлерстайна, положение державы №1 на полупериферии).

Многое в наших отношениях, в том числе и экономических, будет зависеть от понимания российской элитой того, носит ли это сближение с Ираном тактический характер или является началом новой геополитической расстановки сил в регионе.

Но при разных вариантах – экономические связи остаются вполне самодостаточной ценностью – независимо и от геополитических целей, и от цивилизационных особенностей, о которых столь много говорится в последние годы. В свою очередь, интенсивность, а главное, эффективность этих связей, несомненно, окажет свое влияние на определение перспективного вектора наших отношений – тактически временного или стратегически долговременного.

В любом случае экономические отношения должны, в первую очередь, строиться исходя из “их выгодности” для России, из осознания того, нужно ли России воспользоваться шансом прорыва на иранский рынок, который нам предоставляет нынешняя геополитическая ситуация, включая ирано-американское противостояние.

Случай уникален еще и потому, что Иран, со своей стороны, проявляет к налаживанию всесторонних отношений с Россией не меньший, чем Россия к Ирану, и даже больший интерес, так как с помощью России он рассчитывает повысить свой статус региональной державы, а также укрепить свой экономический и военный потенциал. России вряд ли следует бояться развития ирано-американских отношений, наоборот, они могут вывести наши экономические связи и с Ираном, и с США на более высокий уровень. В обстановке вызвавших самый широкий резонанс в мире инициатив М. Хатами по поиску путей диалога с США высшие официальные лица Ирана неоднократно заявляли о том, что отношения с Россией для них не конъюнктурны и не зависят от состояния ирано-американских связей.

Министр иностранных дел Ирана К. Харрази в конце февраля 1998 г., говоря о необходимости увеличения торговых связей между Россией и Ираном, отметил, что для этого необходимо более отчетливо представлять себе экономический потенциал друг друга. Поэтому вернемся к вопросу, что же представляет для нас Иран как экономический партнер?

1. Иран, наш исторический сосед, представляет в наши дни государство с уникальным исламским государственным строем. Иран с населением в 60 млн. человек и валовым продуктом в 100–110 млрд. долл. как ни одна страна на Ближнем и Среднем Востоке наделен богатейшими природными богатствами. Кроме нефти и газа, являющимися одними из крупнейших запасов мира, Иран располагает богатейшими месторождениями металлических руд – железа, меди, цинка, свинца, хромитов, марганца, различного строительного камня, гидроресурсами и т.д.

В 90-е годы Иран, осуществляющий новую экономическую политику, связанную с переходом к рыночным основам, свободным ценам, либерализацией внешнеэкономических связей, приватизацией, – показывает устойчивые темпы роста. Среднегодовой темп прироста ВВП с 1989/90 г. по 1996/97 г. превысил 5%. Особенно важно то, что в основе этого увеличения лежал прежде всего рост в производительных отраслях, в том числе в обрабатывающей промышленности, металлургии, энергетике, транспорте. Пожалуй, одним из главных достижений стало повышение нормы капиталовложений. Хотя в плановых заданиях Второго пятилетнего плана (до 2000 г.) она предполагалась на уровне 16,4%, уже в 1996/97 г. ее удалось довести до 23,7%. Таким образом, почти до четверти ВВП реинвестируется в экономику, что достаточно веский признак инвестиционной привлекательности.

Удалось добиться фактически бездефицитного бюджета. В последние два года стал сокращаться уровень инфляции, которая после всплеска в 1994/95 г., вызванного главным образом резким падением курса риала из–за торговых санкций США, с 50% в 1995/96 г. сократилась в 1997 г. до 20%.

Подавляющая часть валютных поступлений страны – доходы от продажи сырой нефти составляют в среднем 14–16 млрд. долл. в год, которые можно рассматривать в целом как гарантированный источник валютных средств. В бюджет 1997/98 г. за счет нефти будет реально получено 16,1 млрд. долл., хотя в начале текущего финансового года планировалось получить минимум 17,5–18 млрд. долл. из расчета 17,5 долл. за баррель.

Конечно, колебания цен на нефть на мировом рынке делают этот источник уязвимым. И это обстоятельство нужно постоянно учитывать торговым партнерам Ирана. Именно за счет поступлений от нефти, которая находится исключительно в руках государства, формируется валютная часть государственного бюджета, из которого и выделяются ассигнования на закупки инвестиционных товаров и услуг, оплату военных заказов, строительство объектов, имеющих народнохозяйственное значение. Объем полученных валютных средств от продажи нефти определяет и размеры импорта, правительство стремится, как правило, не допустить превышения импорта над экспортом, вводя строгое лицензирование. Чрезмерная его либерализация в начале 90-х годов и привела к возникновению внешнего долга. Как правило, до 2,5–4 млрд. долл. выделяется на оборонные расходы, до 2,5–3 млрд. долл. – на закупки продовольствия, до 5–8 млрд. долл. – на импорт оборудования и полуфабрикатов. Начавшееся падение цен на нефть с конца 1997 г. крайне отрицательно сказалось на формировании нового бюджета на 1998/99 г., валютные поступления которого снижены до 14,9 млрд. долл.

Уменьшение поступлений от продажи нефти (в государственный бюджет и на пополнение валютных резервов страны) не только снижает импортный потенциал Ирана, главным образом государственных организаций, но и сразу же отражается на сокращении производственного потенциала, в том числе и промышленного экспорта. Так, уже в конце 1997 г. многие промышленные предприятия страны стали испытывать острую нехватку импортного сырья и запасных частей, стал расти “черный рынок”. От состояния государственных валютных резервов во многом зависит и политика экспортно-импортного регулирования, что главным образом сказывается на коммерческой деятельности частного сектора. Повышаются таможенные пошлины, ужесточается порядок перевода валюты на счета иранских банков за поставленные на экспорт товары. Увеличивается доля обязательного перечисления валютной выручки, при этом начинает использоваться не рыночный, а “плавающий”, или экспортный курс риала, что неизбежно ведет к снижению внешнеэкономической активности. Подобное явление имело место в конце 1997– начале 1998 гг., что привело к значительному снижению экспорта промышленных товаров. Заместитель министра промышленности в феврале 1998 г. заявил, что принятое недавно Высшим советом по экспорту решение оставлять за экспортерами 100% их валютной выручки, несомненно, явится стимулирующим экспорт фактором. Введенные даже в свободных зонах импортные пошлины снижены, например, на Кешме с 20 февраля 1998 г. они снижены на 30–50% на 24 категории товаров, что должно увеличить импорт таких необходимых стране товаров как рис, растительное масло, сахар, птицу, зерно.

Один из важнейших показателей экономического потенциала страны – размер ВВП на душу населения, в Иране в настоящее время он находится на уровне 2000 долл., т.е. ниже, чем, например, в соседней Турции. Эффект от роста ВВП был снижен из–за резкого увеличения темпов прироста населения страны в 80–е годы – до З,1% (одного из самых высоких в мире). Тем не менее, императивный спрос населения, в основном молодых возрастов, обеспечивает довольно емкий потребительский рынок, а невысокие по мировым стандартам доходы создают возможности наполнения этого рынка продукцией, соответствующей уровню производственных возможностей российской промышленности.

Положительный фактор для развития экономических связей с Ираном – закончившаяся институциализация режима, политическая и социальная стабильность в стране, все более совершенствующаяся законодательная база. При финансовых расчетах с иностранными партнерами используются нормы, принятые в мировой банковской практике. Кроме того, продолжает расширяться программа создания свободных экономических зон и при пограничных рынков, которым также придаются многие из функций свободных зон.

2. К факторам негативного характера, которые повышают степень риска при работе на иранском рынке, помимо крайней зависимости валютных поступлений от продажи нефти (от цен на нефть, от экспортной квоты, устанавливаемой ОПЕК), относится проблема внешнего долга. Достаточно напомнить, что сумма долга на 1998/99 г. составляет более 15 млрд. долл., а выплаты по нему – около 5 млрд. долл.

Не до конца завершенной является законодательная база, особенно в отношении деятельности иностранных компаний. Нет, например, различий в подходе к деятельности мелких и крупных компаний – иностранных или с участием иностранного капитала. Неунифицированность законодательных актов, наличие многочисленных ограничений, вводимых органами самого разного уровня, часто противоречащие друг другу, несовершенство налогового законодательства, и расцветающей на этой основе бюрократизм, – признаются самими иранскими официальными лицами в качестве одного из значительных тормозов деятельности зарубежных компаний, да и отечественных тоже.

Хотя режим стабилизировался, и общие направления экономической политики закреплены в планах развития, тем не менее, различия по темпам и методам реформ, а также по социально-политическим вопросам остаются, принимая иногда острый характер. Это не может не сказываться негативно и на предпринимательской активности, да и на выработке законодательных актов.

Отличается от мировых стандартов и деятельность иранских банков, работающих на принципах исламской банковской системы. Пока не решен вопрос с открытием в Иране иностранных коммерческих банков.

Для потенциальных инвесторов в нефтегазовые отрасли Ирана определенные трудности может представить принятый в США так называемый закон Д’Амато, по которому даже неамериканские компании могут быть подвергнуты санкциям, если их инвестиции в эти отрасли иранской промышленности составят 40 млн. долл. и выше.

3. Какой интерес представляет Иран с точки зрения его импортного и экспортного потенциала? Безусловно, главный экспортный потенциал – это нефть, давно привязанная к мировому рынку. Иран располагает развитой нефтяной промышленностью, нефтепроводами и терминалами с выходами на Персидский залив. Можно предположить, что возможная переориентация каспийской нефти на иранские маршруты может ослабить давление на европейский нефтяной рынок, сделав ее (нефть) предпочтительнее для азиатского рынка. В этом отношении более конкурентным для российской нефти являются турецкие маршруты.

Нефтяная промышленность относится к госсектору, который представлен Иранской нефтяной национальной компанией (ИННК). В связи с планами довести добычу нефти к 2000 г. до 4,5 млн. б/д, к 2015 г. – до 7 млн. б/д Иран заинтересован в инвесторах, в технологиях, оборудовании, особенно связанном с морским бурением.

При наличии крупных (третье место в мире) запасах газа Иран ставит себе задачу сделать эту отрасль экспортной (экспорт был прекращен после закрытия в первые послереволюционные годы газопровода в СССР). Общеизвестно о заключении контракта “Газпрома”, Тоталь и Петронас об освоении газового месторождения Южный Парс на 2 млрд. долл. Однако перспективным может быть участие и в таких программах Национальной газовой компании Ирана (НГКИ), в собственности которой находится более 40 тыс. км трубопроводов, не обязательно связанных с освоением новых месторождений газа. Так, программа газификации требует (и это отчетливо просматривается по тендерам) технических средств для обслуживания коммунальных газовых сетей, для использования газового конденсата, электронных насосов, счетчиков и т.п., газохранилищ. Перспективны программы экспорта газового конденсата, сжиженного газа.

Ненефтяной экспорт совсем до недавнего времени был представлен главным образом коврами ручной работы, сухофруктами и рыбными продуктами, включая икру осетровых. Но начиная с конца 80-х годов, одним из главных направлений экономической политики стало поощрение ненефтяного экспорта и экспорториентированной промышленности. В результате объемы ненефтяного экспорта, не превышавшие 300-400 млн. долл., выросли до 3–3,5 млрд. долл. Условно весь экспорт можно разделить на три примерно равные части. Треть этого экспорта – ковры – до 80% мирового рынка, треть – сельскохозяйственные товары, включая рыбную продукцию. Это – свежие фрукты, сухофрукты, фисташки (до 80% мирового рынка), шафран (130 т, крупнейший в мире производитель шафрана), осетровые, икра. Сейчас Иран пытается выйти на мировой рынок фиников, морских продуктов (креветки и пр.), что может представить интерес для российских предпринимателей. Одно из главных препятствий расширению экспорта – слабость упаковочного производства, и это весьма удобная ниша для мелкого и среднего бизнеса, в том числе с использованием совместных инвестиционных программ. При этом и Россия, и Иран могут воспользоваться фактически остановившимися производственными мощностями государственных предприятий, подлежащих приватизации.

Треть экспорта, и с каждым годом эта доля увеличивается, стала составлять продукция обрабатывающей промышленности. В этой группе товаров, наиболее перспективные экспортные товары – продукция газо- и нефтехимии, которую стали поставлять на рынок вступающие в строй нефтехимические комбинаты. Недавно, например, на Тебризскомнефтехим комбинате пущена (по австрийской технологии) линия по производству пластмасс нового поколения – различные модификации полиэстирина. На экспорт поставляются лаки, краски, технические масла, продукция металлургических комбинатов, (например, пущенный в Йезде комбинат выпускает 16 сортов стали), некоторые виды продукции бумажной промышленности, цветной металлургии.

Если иранские и российские деловые круги рассчитывают на долговременное сотрудничество, наиболее эффективным было бы сочетание торгового партнерства с инвестиционным. Это в первую очередь относится к проектам, связанным с пищевой промышленностью, не требующие больших инвестиционных затрат.

При этом нужно сказать, что программы организации экспорториентированных производств можно рассматривать и с точки зрения импортного потенциала Ирана, так как для их создания он пытается привлекать иностранных инвесторов, строителей, разработчиков технических проектов. Например, в горнодобывающей промышленности в 1997–1998 гг. отчетливы усилия по расширению производства меди, в которых уже задействованы шведские компании, и алюминия, который в перспективе может поставляться на экспорт в значительных количествах. Перспективными могут оказаться проекты по обустройству и разработке урановых месторождений.

Перспективным является сотрудничество в области транспорта, тем более что от насыщения транспортными сетями региона значительно повышается роль и России и Ирана как моста между Западом и Востоком, между Севером и Югом. И здесь тоже открывается широкое поле для создания совместных транспортных, и в частности транзитных компаний. Наиболее ярким отражением объективной потребности в совместном сотрудничестве в этом направление стало подписание в 1997 г. министрами транспорта России и Ирана документов по четырем основным перспективным программам:

1. Обустройство маршрута Север–Юг, Хельсинки–Москва–Волгоград–Астрахань-Энзели-Ноушахр-Бендер-Аббас.

2. Строительство обводной автомагистрали вокруг Каспия.

3. Совместное судоходство на Каспии, с обустройством в качестве главных портов Астрахани и Ноушахра, а также Оля и Энзели. При этом каждая из сторон обязуется обеспечить перевозку до 140 тыс. т грузов и одно трех–, четырех тонное судно.

4. Создание совместной компании по проектированию и строительству нового каспийского порта Оля. Один из причалов этого порта, введенный в строй построен иранской компанией “Тайдвотер”. Иранская сторона готова выкупить до половины акций порта.

Перспективным может оказаться участие в организации совместного туристического бизнеса, который начал делать в Иране практически первые шаги. Конечно, его развитие осложняется существованием исламских запретов на некоторые виды отдыха и развлечений, тем не менее в Иране в последние год–два стали постоянными призывы к государственным и частным компаниям развивать туристический бизнес, особенно иностранный туризм. Помимо администрации свободных зон, с проектами международного туризма выступают руководители прибрежных провинций, в том числе Бушехра. В этом отношении особую значимость может иметь освоение каспийского побережья, в частности в районах Энзели, Ноушахра, Чалуса, к которому строительная компания Фонда обездоленных строит современную автомагистраль от Тегерана.

Общеизвестны перспективные и широкомасштабные программы Ирана в области энергетики, с задачей выхода на рынки соседних стран, и сохраняющаяся заинтересованность Ирана в строительстве электростанций. Однако перспективным может оказаться участие не только в крупных энергетических программах, в которых традиционно участвовал СССР, а и в малой энергетике. Так, из 50 тыс. деревень электрофицировано только 31 тыс., можно заинтересовать иранскую сторону в лице как местных энергетических компаний, получивших коммерческую самостоятельность, так и отделений “Джихадесазендеги”, в строительстве малых электростанций, что поможет выполнить программу сплошной электрофикации страны.

4. Следует отметить, что, несмотря на реформирование иранской экономики и проводящуюся приватизацию, наиболее надежными партнерами пока остаются государственные, получившие коммерческую самостоятельность. В особенности это касается производственных компаний. При сотрудничестве с этими компаниями высок уровень государственных гарантий. Значительные полномочия имеют руководители останов, приграничных зон, свободных зон. Большую коммерческую активность ведут некоторые из исламских фондов, например, крупнейший в стране Фонд обездоленных, а также Фонд павших. Многие из них имеют свои коммерческие компании, туристические фирмы. Компании исламских фондов, которые также акционируются, приватизируются одни из самых надежных контрагентов, аккумулирующие громадные финансовые средства. Активизировали свою деятельность вакфы, особенно крупнейший из них – мешхедский “Астане Годе”, имеющий отраслевые производственные и коммерческие компании, экспортную и туристическую фирмы. При этом нужно учитывать, что многие из привычных для нас государственных структур имеют как бы продублированные исламские структуры, обладающие правом решать вопросы, которые могут возникнуть перед действующими в Иране компаниями.

Частные компании преобладают в торговле, в сфере услуг, в мелком и среднем производственном бизнесе. Набирают силу новые предпринимательские слои, связанные с новыми производствами, с компаниями Италии, Германии, Японии и других стран. Стабильно действующие и надежные компании, как правило, – члены Торгово-промышленных палат страны или останов. Эти палаты в настоящее время в связи с приватизацией и поощрением частного сектора значительно активизировали свою деятельность, особенно в отношении экспортных программ.

Довольно значительны позиции на иранском рынке у различных кооперативных организаций, объединенных как по отраслевому, так и территориальному принципу. Значительными привилегиями и государственными субсидиями пользуются приграничные кооперативы, особенно ведущие экспортную торговлю.

Более эффективным и перспективным может явиться российско-иранское сотрудничество – коммерческое, финансовое, инвестиционное – для выхода на рынки третьих стран. Это, прежде всего Центральная Азия и Кавказ, куда активно проникает турецкий капитал. Но не меньший экономический (и политический) эффект может быть достигнут благодаря совместным компаниям в отношении стран Персидского залива, а также на юго-восточном направлении.

Взаимодополняемость наших экономик, особенно из–за разрыва с экономическим пространством постсоветских государств, относительная территориальная близость, перспективность освоения иранского рынка, выхода к южным транспортным сетям, в соседние регионы, – делают безусловно выгодным иранское направление внешнеэкономических связей и для государственных компаний России и для частного предпринимательства.

Учитывая предыдущий опыт нашего (и американского) сотрудничества в Иране наиболее перспективным является участие в таких проектах, которые требовали бы долговременного участия в них поставок российского оборудования, полуфабрикатов, технологий. И это относится не только к крупным и технологически сложным проектам, но и к мелким, ориентированным на российского потребителя, его вкусы и привычки.

Представляется, что не воспользоваться сейчас шансом, когда Иран находится в относительной изоляции, и упустить возможность с помощью перспективного иранского рынка поднять свой экономический и технологический потенциал, а следовательно, и уровень своей национальной безопасности, – это не только крупный экономический, но и политический просчет.

При этом все–таки нужно реально оценивать, что в ближайшей перспективе, когда финансовые и технологические возможности России ограничены, она не может позволить себе лишиться из–за отдельных направлений военного сотрудничества с Ираном шанса привлечения американских инвестиций, особенно в наукоемкие отрасли, которые позволят поддержать и укрепить статус развитой державы. Иран достаточно перспективен для сотрудничества и в других сферах, включая поставки и технологии обычных вооружений. При разных подходах к состоянию и перспективам нашего военного сотрудничества с Ираном, не нужно забывать, что в шахский период Иран получал от США самое передовое по тому времени вооружение.

Помня о взрыве антизападных, главным образом, антиамериканских настроений, ставших одной из причин революции, работа на иранском рынке должна вестись с учетом традиций и менталитета иранского общества, дополняться программами научно–культурного сотрудничества. Если на этом высоком собрании будет проявлена законодательная инициатива в отношении принятия всесторонней программы, включая научную, иранисты готовы принять участие в ее осуществлении, написании работ по наиболее актуальным проблемам Ирана и ирано-российских отношений, а также в подготовке различных информационных изданий, деловых справочников, словарей, разговорников и т.п.

**Список литературы**

1. Financial Times. 30.01.1997.
2. Тегеран, Хамшахри, 26.11.1997. В расчет принята цена в 16 долл./б. – Tehran Times. 14.02. 1998. В феврале 1998 г. цены – ниже этого уровня.
3. Tehran Times. 21.02.1998.
4. Tehran Times. 09.03.1998.
5. Tehran Times. 12.03.1998.