

А.К. Иванова

Постсанкционное восстановление экономики на примере торгово-экономических отношений Германии и Ирана

Аннотация. Применяемые в мировой политике экономические механизмы давления сделали возможным формирование нового типа «постсанкционных» экономических систем. Иран, находящийся в процессе снятия международных санкций, представляется наиболее показательным примером восстановления позиций страны на глобальном рынке. Данный анализ позволяет не только оценить эффективность экономической стратегии, но и выявить препятствия, сопряженные с ее реализацией. Исследование проводится на примере ирано-германского торгово-экономического взаимодействия.

Abstract. An economic pressure mechanism in global politics launched discussion on a new type of economy systems – post-sanctions economies. Iran, which is in process of the implementation of sanctions lifting, could be an illustrative example of returning and integration into global markets. This analyze allows to consider an effectiveness of the economic strategy and identify the obstacles it faces. The research is carried out in the context of German-Iran trade relations.

Ключевые слова: Иран, санкции, ирано-германские отношения, Германия.

Keywords: Iran, sanctions, Iranian-German relations, Germany.

В политической науке все чаще поднимается вопрос о наличии тенденции к усилению роли экономической и энергетической дипломатии, что подразумевает рост значения экономиче-

ского фактора в исследовании международных отношений. Сложно поспорить с тем, что современная государственная внешнеполитическая стратегия значительно больше связана с народным хозяйством и макроэкономической политикой, чем это наблюдалось чуть более полувека назад.

Сегодня в качестве основных рычагов воздействия во внешней политике государства и международные организации чаще прибегают к использованию экономических инструментов давления на другие субъекты международных отношений (санкции, эмбарго, перекрытие доступа к ресурсам). В ряде случаев экономическая дипломатия оказывается значительно эффективнее демонстрации силы или становится важным элементом военно-политической стратегии. Так, торговые войны с применением инструментов экономического давления превращаются в стандартизированный механизм ведения дел, становясь *не новым явлением, но новой реальностью* современных международных отношений.

Практика санкционного давления на политический субъект, попытки отрезать «провинившуюся» страну от мирового рынка направлены на то, чтобы спровоцировать изменения во внутренней или внешней политике этого государства, избегая при этом формального вмешательства в его внутренние дела. Все более частое применение таких практик и работа над повышением их эффективности позволяют говорить о наличии новых тенденций в ведении политической игры. Так, наряду с «оштрафованными» странами в международных экономических отношениях появился новый тип государства «постсанкционного» / «послесанкционного» (государство, с которого сняты международные штрафные ограничения или находящееся в процессе снятия ограничений). В первую очередь, категорию постсанкционных стран составляют такие экономики, которые претерпели существенные изменения в период санкционного давления. Развитие торгово-экономических отношений с подобными странами или государственными образованиями осложняется рядом тормозящих факторов, связанных с *изменением делового климата в стране, меняющимся настроением инвесторов, политической нестабильностью, отсутствием богатого практического опыта и теоретических знаний по выстраиванию экономиче-*

ских отношений с державой, на которую распространяются санкции или односторонние ограничения по неэкономическим причинам. Таким образом, в изучении экономик, составляющих категорию постсанкционных, особое значение приобретают такие понятия, как «постсанкционное восстановление», «возвращение на рынок», «возобновление разрушенных экономических связей», «досанкционные тенденции в экономике», «результаты импортозамещения» и др.

Категория постсанкционных экономик

Некоторые общие факторы, влияющие на процесс постсанкционного восстановления экономики, которые отличают его от послекризисного восстановления в условиях санкций, можно выделить на теоретическом уровне:

1) вероятность возвращения экономических ограничений и высокая чувствительность экономической политики к изменениям на мировой политической арене;

2) плохо предсказуемое поведение экономики: после снятия санкций и в зависимости от их характера велика вероятность активизации новых внутренних тенденций и процессов (миграция, поведение потребителя), которые, в свою очередь, могут повлечь за собой дальнейшие изменения в экономической конъюнктуре (курс валюты, динамика производства и потребления и т.д.);

3) необходимость предоставления постсанкционной страной специальных гарантий защиты инвестиционного капитала;

4) недоверие и выжидательная позиция инвесторов;

5) разрушенные экономические связи с «досанкционными» партнерами и необходимость восстановления или обновления институциональной платформы внешнеэкономической кооперации;

6) потребность в создании исследовательского потенциала.

Сотрудники Института экономики РАН О.О. Архипова и В.В. Комолов в статье «Развитие международных санкционных режимов: Исторический аспект» предлагают условно выделить три типа влияния международных ограничений на экономику «оштрафованных» стран: минимальный, умеренный и максимальный эффект. Иран относится к экономике, понесшей значительные потери от санкционного давления, но не катастрофичные, в отличие

от Ирака [Архипова, Комолов, 2016, с. 67]. Границы такого ранжирования достаточно размыты ввиду собирательного характера самого понятия «ограничения», тем не менее очевидно, что для того, чтобы страна попала в выделенную нами категорию постсанкционных экономик, необходимо применение к ней на протяжении нескольких лет комплексных ограничений, чтобы это повлекло за собой существенное падение экономических показателей и какие-либо значимые изменения в экономической политике страны. Практический опыт Исламской Республики Иран по восстановлению экономического состояния после снятия санкций представляет значительную ценность и требует глубокого и продолжительного изучения. В данной работе рассматриваются вопросы восстановления Германией торгово-экономических отношений с Ираном после снятия с него санкций.

Развитие торгово-экономического сотрудничества Германии и Ирана

К концу XIX столетия ирано-германская торговля достигла относительно высокого уровня. В этот период немецкие специалисты и предприниматели активно подключились к развитию иранской инфраструктуры. Налаживание путей сообщения, почты, телекоммуникаций, методов и систем управления на производстве, в армии и в строительстве, а также активное взаимодействие в сфере подготовки высококвалифицированных кадров – так оценивает немецкое руководство свой вклад в развитие иранской экономики [40 Jahre..., 2015, S. 8].

После окончания Второй мировой войны сотрудничество партнеров возобновилось, и в 1952 г. Западная Германия установила дипломатические отношения с шахским Ираном. Немецкий бизнес, «подогреваемый» экономическим чудом 1950–1960-х годов, увеличивал свое присутствие на внешних рынках, в том числе и в Иране. Расширение экономического взаимодействия на уровне частного предпринимательства привело к тому, что в середине 1970-х годов немецкие экспортеры выступили с инициативой создания в Иране торгового представительства в системе немецких институтов поддержки внешнеэкономической деятельности. К началу Ислам-

ской революции Иран стал для немецкой экономики вторым по важности рынком сбыта среди неевропейских государств.

Однако, несмотря на достигнутый прогресс, ирано-германские экономические отношения вошли в фазу стагнации ввиду ряда исторических событий, произошедших в Иране. В ходе Исламской революции 1979 г. Внешнеторговую палату ФРГ в Иране (ВТП) покинули многие участники, а последовавшая затем Ирано-иракская война 1980–1988 гг. существенно ограничила функционал палаты. В 2003 г. ирано-германским отношениям вновь пришлось пройти через тяжелые испытания, прервавшие поступательное развитие торгово-экономического взаимодействия.

Обеспокоенность западных держав развитием иранской атомной программы и политическая напряженность, порожденная в том числе внешнеполитической линией президента ИРИ Махмуда Ахмадинежада (2005–2013), позволили перевести односторонние ограничения, прежде введенные рядом держав (например, США и Великобританией), в новую плоскость: отказ Ирана от моратория на конверсию урана, наряду с тем что меджлис так и не ратифицировал в 2006 г. дополнительный протокол к Договору о нераспространении ядерного оружия, позволявший инспекторам МАГАТЭ проверять любой иранский объект, придал санкционному режиму легитимность с точки зрения международного права.

К основным отраслям иранской экономики до и во время санкционного режима ООН и ЕС относились нефтегазовая, нефтехимическая и автомобильная промышленность, сельское хозяйство и металлургия. В структуре экспорта в Германию до 2013 г. преобладало энергетическое сырье (с 2008 г. 43–53% экспорта приходилось на сырую нефть) [What does Germany..., 2013].

Что касается немецкого экспорта, то в период с 2008 по 2013 г. поставки технологической продукции в Иран существенно сократились – с 2,16 млрд долл. до 817 млн долл. [What does Iran..., 2013]. При этом в 2015 г. техническое оборудование и продукты химического производства составляли более половины объема всего экспорта в Иран [100 Fragen..., 2016, S. 9], т.е. соотношение основных статей экспорта осталось прежним при сокращении объемов поставок.

Внешняя торговля Ирана с ФРГ начала восстанавливаться в 2015 г.¹ (положительный тренд в торговле с ФРГ можно было наблюдать с 2013 г.) [Wert der deutschen., 2016]. Покинув рынок ИРИ в период охлаждения отношений, немецкие фирмы освободили его для восточноазиатских компаний. После встречи с иранскими партнерами в июле 2015 г. Ф. Трайер, глава департамента внешней торговли Торгово-промышленной палаты Германии, признал: «Китайские и корейские компании заняли наше место под солнцем. Китайские коллеги достигли торгового оборота с Ираном более чем в 50 млрд долл. – мы далеки от этой цифры» (цит. по: [Kaiser, 2015]). На немецкие товары приходится лишь 6,3% иранского импорта, 15% – на импорт из Китая. Несмотря на изменение сил на иранском рынке, Союз немецких предпринимателей, как и Торгово-промышленная палата Германии, прогнозирует увеличение немецкого экспорта от 2,5 млрд до 10 млрд евро в течение нескольких следующих лет [Brüggmann, 2016]. Кроме того, немецкий бизнес имеет перспективы роста в области экологии².

Новые условия бизнеса в Иране

Иран быстро отреагировал на перспективы снятия международных санкций и продемонстрировал западным партнерам свое желание вернуться к тесному экономическому взаимодействию. Министр нефти ИРИ Б. Зангене заявил, что страна планирует привлечь более 180 млрд долл. инвестиций на восстановление нефтяной, нефтегазовой и нефтехимической промышленности к 2022 г. [Iran plans., 2015]. Правительство Х. Рухани согласилось с необходимостью структурных изменений и поставило целью новых экономических реформ уменьшение доли государства в экономике,

¹ В 2015 г. ВВП Ирана составил около 405 млрд долл. После снижения валового внутреннего продукта в 2012 и 2013 гг. (на -6,6% и на -1,9% соответственно) в 2014 г. рост экономики впервые за период составил положительное значение (+3%) [Iran: Wirtschaftspolitik, 2016].

² Помимо того что Иран страдает от загрязнения воздуха, в стране ощущается дефицит пресной воды – в этом контексте весьма актуален немецкий проект «German Water Partnership», нацеленный на развитие методов эффективного использования водного ресурса.

совершенствование законодательства и защиту прав предпринимателей.

Для привлечения в экономику страны крупных объемов иностранных инвестиций ИРИ пошла на существенное смягчение условий ведения бизнеса для потенциальных инвесторов. Еще в рамках программ экономического развития на четвертую (2005–2010) и пятую (2010–2015) пятилетки был предусмотрен комплекс экономических реформ, включавший внесение поправок в законы о налогообложении, тарифном режиме, едином курсе обмена валюты, создании частных банков и финансовых учреждений. Важную роль в улучшении делового климата сыграло внесение изменений в закон 2002 г. «О поощрении и защите иностранных инвестиций в Иране» (FIPPA – Foreign investment promotion and protection act)¹, который в новой редакции предусматривает защиту всех форм иностранных инвестиций (в частности, ПИИ) и введение различного рода льгот при размещении капитала, значительно упрощающих процедуру осуществления инвестиций; кроме того, закон устанавливает новые формы и методы государственного инвестирования, определяет меры по обеспечению безопасности инвесторов за счет принятия государством прямых гарантийных обязательств, предусматривает расширение специализированной инфраструктуры поддержки бизнеса (например, создание Центра по оказанию услуг в области иностранных инвестиций) и законодательно закрепляет официальное признание основных прав иностранных инвесторов [Иванова, Федотушкина, 2016, с. 88].

Немаловажной частью реформы стало создание семи свободных экономических зон (СЭЗ)² на юге страны, в прикаспийском регионе и близ турецкой и иракской границ. Размещая производство в этих зонах, предприниматели получают гарантию соответствующего денежного возмещения в случае национализации, а также налоговые послабления, в частности они освобождаются от уплаты

¹ Первый закон «О привлечении и защите иностранных инвестиций» был принят в Иране в 1965 г.; в 2002 г. был утвержден новый закон, получивший название «Закон о поощрении и защите иностранных инвестиций» [Закон и Инструкция к применению., 2002].

² Реорганизация шести прежних СЭЗ.

подоходного налога и налога на предпринимательскую деятельность (корпоративного налога) на 20 лет; кроме того, в СЭЗ будут действовать гарантии неограниченного возмещения дохода и капитала, а также упрощенное трудовое законодательство [Свободные экономические..., 2016; 40 Jahre..., 2015, S. 8]. Стоит добавить, что наряду с зонами свободной торговли в Иране существует еще 17 специальных экономических зон, главной задачей которых является поддержка наименее развитых регионов. В этих зонах также действуют особые правила для иностранного бизнеса, касающиеся таможенных тарифов и налогообложения [Иванова, Федотушкина, 2016, с. 89].

С 16 января 2016 г., в рамках частичного снятия санкций, ЕС значительно сократил список санкционных товаров и «черный список» юридических и физических лиц, снял ограничения на финансовые расчеты. США также освободили от санкций часть фирм. В силе по-прежнему остается постановление Совета ЕС 267/2012 в сокращенной форме [Council Regulation..., 2012], включающее список санкционных товаров и два сокращенных «черных списка». По сути неизменным осталось постановление 359/2011 в новой редакции 548/2015 [Council Implementing..., 2015].

Следовательно, фирме, желающей закрепиться на иранском рынке, в процессе формирования своей стратегии необходимо учитывать все установленные ограничения. Ситуация вокруг Ирана остается сложной, и, хотя следующее ослабление санкций ЕС предполагается через восемь лет, нельзя игнорировать вероятность нового временного усиления санкционного режима, например расширения списков. Более того, в зависимости от сферы деятельности предпринимателей ожидают риски разной степени интенсивности, что затрудняет выход на рынок малому и среднему бизнесу. К. Фридрих, эксперт по внешнеэкономическим связям Союза машиностроителей Германии (VDMA), считает, что риски, связанные с деятельностью иранской стороны, весьма незначительны, чего нельзя сказать о рисках, связанных с действиями США. «Поэтому, – заключает К. Фридрих, – если предприниматель не в состоянии принять риски, то бизнес в Иране принесет ему немало проблем» [100 Fragen..., 2016, S. 20].

Камнем преткновения для немецких компаний становятся не столько вопросы возвращения старых санкций, сколько непредсказуемость новых, которые при определенных условиях могут распространиться и на немецкого партнера. Таким образом, деятельность немецких компаний в Иране осложняется невозможностью долгосрочного планирования, необходимостью принятия рисков и высокой вариативности стратегий, сильной конкуренцией с восточноазиатскими фирмами (кроме того, Иран ведет переговоры и с другими европейскими странами, в том числе с РФ) и введением новой законодательной базы¹.

Заключение

Итак, торгово-экономическое взаимодействие ИРИ и ФРГ в исторической перспективе возвращается в положительное русло – в будущем восстановление утраченных деловых связей может стать для партнеров началом нового и более тесного экономического сотрудничества. Стороны прилагают усилия по выстраиванию *политического* диалога, таким образом оказывая предпринимателям поддержку «сверху».

Однако, несмотря на громкие заявления иранских чиновников, ажиотаж в СМИ и заключенные договоренности по крупным совместным государственным проектам, необходимо учитывать и положение частного предпринимателя. При ближайшем рассмотрении оказывается, что ведение дел в Иране связано с определенной долей риска (обусловленной, в первую очередь, нестабильностью на политической арене), что с опаской воспринимается немецкими инвесторами. Необходимо также принять во внимание по-прежнему остающееся тяжелым экономическое состояние Ирана, низкую покупательскую способность населения и высокий уровень безработицы, которая, по прогнозам аналитиков статистического портала «Statista», к 2018 г. увеличится до 11,51% (в 2014 г. – 10,6%) [Iran: Unemployment..., 2016]. Более того, главную роль в тор-

¹ Объемный пласт обновленного законодательства требует времени для апробации на практике. Подробнее о проблемах создания нормативно-правовой базы см.: [Ефимова, 2005, с. 339–342].

гово-экономических отношениях с ИРИ продолжает играть не общественный, а политический диалог, свертывание которого угрожает стабильности экономического взаимодействия сторон (говорить о долговременном взаимопроникновении экономик, как в ситуации с российско-германским партнерством, еще рано).

Внешнеполитическое давление Запада на Иран, сопровождавшееся свертыванием экономического взаимодействия по приоритетным отраслям, освободило рынок ИРИ для восточноазиатских партнеров. Китайские компании заняли ниши, продолжительное время находившиеся в монопольном распоряжении бизнес-кругов ФРГ. Соперничество с восточноазиатскими конкурентами представляется непростой задачей, поэтому немецкому бизнесу предпочтительнее действовать в рамках традиционных для него отраслей, востребованных в процессе модернизации иранской промышленности.

Остается отметить, что, хотя потеря Ирана как торгового партнера несущественно сказалась на немецкой экономике в целом, Германия упустила возможность реализации товаров и услуг на сумму не менее 1–2 млрд евро в год (главным образом технологической продукции); более того, поддержка санкционного режима, т.е. опосредованное содействие разрушению экономики ИРИ, способствовала снижению покупательской способности населения Ирана и, что особенно важно, разрушению деловых связей с этой страной. С другой стороны, попытки ослабления Тегерана подтолкнули страну к тому, чтобы распахнуть двери иностранным инвесторам, создав максимально привлекательные условия для ведения предпринимательской деятельности в ИРИ. Таким образом, перед руководством ФРГ открываются широкие перспективы проведения модернизации в Иране под немецким флагом.

Хотя ранее поставлявшиеся из ФРГ товары качественно превосходили созданную в рамках программы импортозамещения иранскую продукцию, например турбины и автомобили, тем не менее в период режима международных санкций ИРИ удалось сделать важный шаг по пути диверсификации экономики и развития собственной технологической базы. Кроме того, «экономический джихад» [Мамедова, 2012], объявленный в стране, послужил

делу совершенствования законодательства и экономической стратегии государства.

Список литературы

Архипова О.О., Комолов В.В. Развитие международных санкционных режимов: Исторический аспект // Российский внешнеэкономический вестник / ВАВТ. – М., 2016. – № 3. – С. 53–69. – Режим доступа: [http://www.rfej.ru/rvv/id/80037F2F0/\\$file/53-69.pdf](http://www.rfej.ru/rvv/id/80037F2F0/$file/53-69.pdf) (Дата обращения – 26.07.2016).

Ефимова Е.Г. Экономика: Учебное пособие. – М.: МГИУ, 2005. – 368 с. – Режим доступа: http://vk.com/doc-44192312_217337687?dl=0e3a8030637f1ae7f8 (Дата обращения – 26.07.2016).

Закон и Инструкция к применению закона «О поощрении и защите иностранных инвестиций» от 2002 года с учетом поправок / Организация инвестиций, экономической и технической помощи Ирана. – Тегеран, 2002. – 22 с. – Режим доступа: <http://www.iranterra.ru/images/docs/zakon-irana-o-pooshrenii-i-zashite-inostrannih-investitsii.pdf> (Дата обращения – 26.07.2016).

Иванова А.К., Федотушкина А.В. 40 лет торгово-экономическому партнерству ФРГ и Ирана: Новые перспективы сотрудничества // Германия: 2015 / Под ред. В.Б. Белова; РАН. Институт Европы. – М., 2016. – Часть 1. – С. 83–94.

Мамедова Н.М. Иран отвечает на санкции экономическим джихадом / Институт Ближнего Востока. – М., 2012. – 11.03. – Режим доступа: <http://www.iimes.ru/?p=14357#more-14357> (Дата обращения – 26.07.2016).

Свободные экономические зоны Ирана // Terra Cognita. – М., 2016. – Режим доступа: <http://www.iranterra.ru/экспорт-иран/свободные-экономические-зоны-ирана.html> (Дата обращения – 26.07.2016).

40 Jahre vertrauensvolle Zusammenarbeit: 1975–2015 / АНК. Deutsch-Iranischen Industrie- und Handelskammer. – Tehran, 2015. – 48 S. – Mode of access: <http://www.unserebroschuere.de/Deutsch-IranischeIHK.pdf> (Дата обращения – 26.07.2016).

100 Fragen & Antworten zum Iran-Geschäft // Iran Contact / OWS; АНК. Deutsch-Iranischen Industrie- und Handelskammer. – Tehran, 2016. – März. – Mode of access: <https://owc.de/epaper/irancontact-01-2016/> (Дата обращения – 26.07.2016).

Brüggmann M. Milliarden-Geschäfte: So wirbt Iran um deutsche Unternehmen // Handelsblatt. – Düsseldorf, 2016. – 07.04. – Mode of access: <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/mittelstand/wachstumsmaerkte/milliarden-geschaefte-so-wirbt-iran-um-deutsche-unternehmen/13415102.html> (Дата обращения – 26.07.2016).

Council Implementing Regulation (EU) 2015/548 of 7 April 2015 implementing Regulation (EU) N 359/2011 concerning restrictive measures directed against certain persons, entities and bodies in view of the situation in Iran // Official j. of the European Union. – Brussels, 2015. – 08.04, L 92. – 11 p. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0548&qid=1470079865191&from=EN> (Дата обращения – 01.08.2016).

Council Regulation (EU) N 267/2012 of 23 March 2012 concerning restrictive measures against Iran and repealing Regulation (EU) N 961/2010 // Official j. of the European Union / European Commission. – Brussels, 2012. – 24.03, L 88. – 112 p. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32012R0267&qid=1470080283055&from=EN> (Дата обращения – 01.08.2016).

Iran plans \$180 billion energy investment // Payvand. – Mountain View, CA, 2015. – 05.08. – Mode of access: <http://www.payvand.com/news/15/may/1045.html> (Дата обращения – 26.07.2016).

Iran: Unemployment rate from 2010 to 2020 // Statista. – Hamburg, 2016. – Mode of access: <http://www.statista.com/statistics/294305/iran-unemployment-rate/> (Дата обращения – 01.08.2016).

Iran: Wirtschaftspolitik // Auswaertiges Amt. – Berlin, 2016. – Juni. – Mode of access: http://www.auswaertiges-amt.de/sid_8C1FABE6152FE1F246AA2D77B94A23FB/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/Iran/Wirtschaft_node.html (Дата обращения – 26.07.2016).

Kaiser T. Deutschland hat im Iran einen entscheidenden Vorteil // Die Welt. – Berlin, 2015. – 19.07. – Mode of access: <http://www.welt.de/wirtschaft/article144196129/Deutschland-hat-im-Iran-einen-entscheidenden-Vorteil.html> (Дата обращения – 26.07.2016).

Wert der deutschen Importe aus dem und Exporte in den Iran von 2001 bis 2015 (in Milliarden Euro) // Statista. – Hamburg, 2016. – Mode of access: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/386316/umfrage/aussenhandel-zwischen-deutschland-und-iran/> (Дата обращения – 26.07.2016).

What does Germany import from Iran? // Atlas media. – 2013. – Mode of access: http://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree_map/hs92/import/deu/irn/show/2013/ (Дата обращения – 26.07.2016).

What does Iran import from Germany? // Atlas media. – 2013. – Mode of access: http://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree_map/hs92/import/irn/deu/show/2013/ (Дата обращения – 26.07.2016).