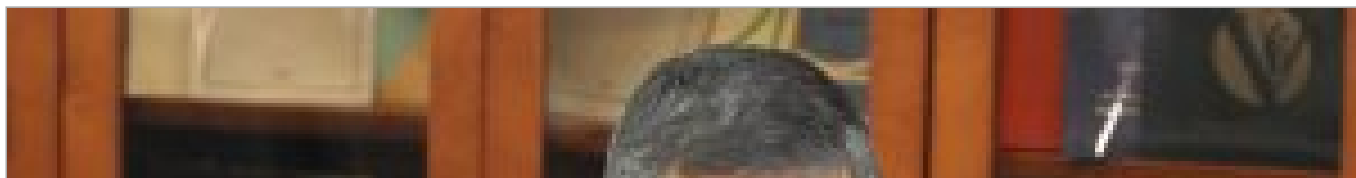
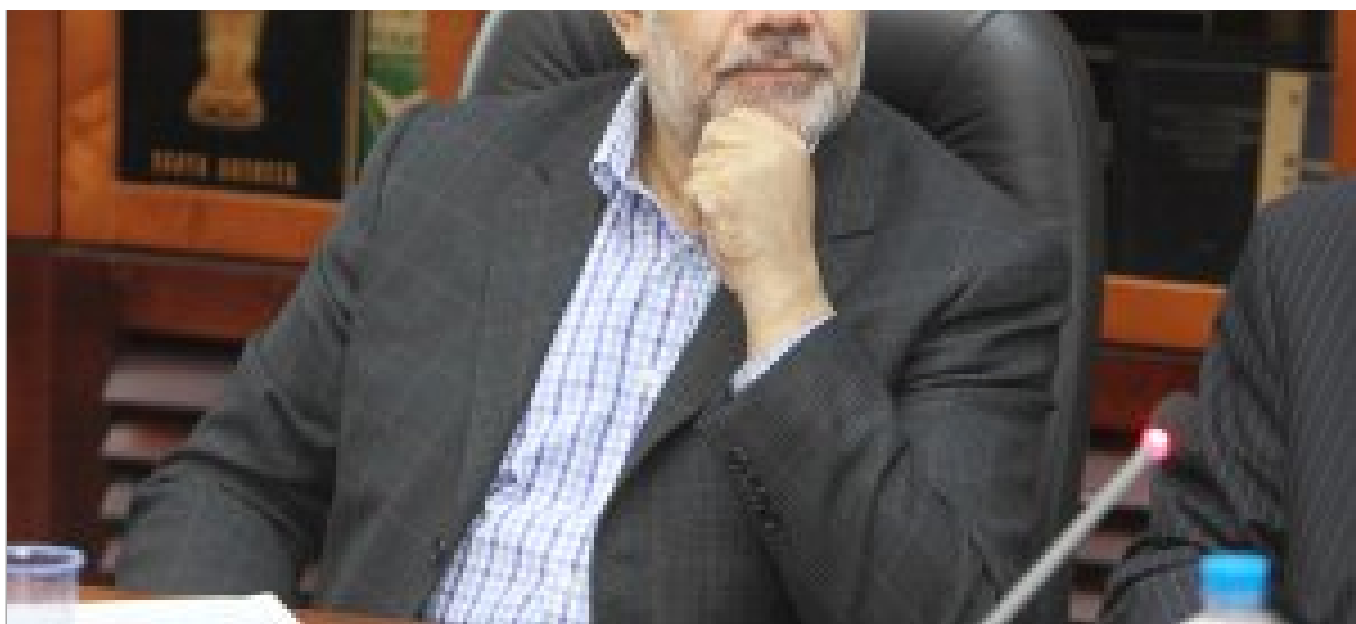


## Моджтаба Хосроутадж: Иран готов увеличить экспорт нефти



.ru



20 ноября 2015

Первый заместитель министра промышленности, рудников и торговли Ирана Моджтаба Хосроутадж рассказал в интервью РИА Новости, что Иран готов нарастить экспорт нефти до 2 миллионов баррелей в день в течение трех месяцев после снятия санкций.

*Иран готов нарастить экспорт нефти до 2 миллионов баррелей в день в течение трех месяцев после снятия санкций. В Тегеране уверены, что все экономические санкции ЕС и США будут сняты к началу января 2016 года, заявил первый заместитель министра промышленности, рудников и торговли Моджтаба Хосроутадж. Об этом, а также о том, в каких областях у российских компаний есть конкурентные преимущества на рынке Ирана и почему американскому McDonalds пока нет места в стране, Хосроутадж рассказал в интервью специальному корреспонденту РИА Новости Татьяне Калмыковой.*

— После достижения соглашения по иранской ядерной программе европейские и американские компании начали очень активно проявлять себя на иранском направлении. Не кажется ли вам, что российский бизнес может опоздать к разделению рынка?

— Мы выстроили очень стабильное сотрудничество с российскими компаниями в период нахождения под санкциями. Когда мы завершили переговоры с "шестеркой" и вышли на соглашение, европейский и американский бизнес стал проявлять себя активно. Но до этих пор мы были в постоянном контакте с российской стороной и сотрудничали там, где это возможно. Конечно, банковские санкции повлияли на отношения не только с европейцами, но и с РФ, поскольку мы не могли выстраивать отношения

между нашими банками. Я не могу сказать, что российский бизнес рискует. Они действуют довольно медленно, но у нас происходит взаимодействие на очень стабильной и постоянной основе.

**– В каких областях у РФ есть преимущество над европейскими и американскими компаниями на иранском рынке?**

– На протяжении последних 35 лет мы работали с РФ в областях, где они были конкурентоспособнее по сравнению с европейцами или другими странами. Россия – наш сосед, и мы используем это преимущество в том числе с точки зрения логистики, расходы на которую меньше по сравнению с другими странами. Во-вторых, у нас налажено очень тесное сотрудничество в сфере инновационной экономики. В области торговли РФ очень конкурентоспособна, в особенности по таким направлениям, как производство и продажа зерна. Эти товары являются для нас необходимыми, и Россия имеет преимущества по сравнению с другими странами. У РФ сильны позиции в инфраструктурной области, производстве стройматериалов, горной добыче, машинном оборудовании. У нас налажено сотрудничество в области производства стали, АЭС, железных дорог и транспорта. В инфраструктурной области у нас долгосрочное сотрудничество с российской стороной. Во всех этих сферах, которые я отметил, у РФ есть конкурентное преимущество по сравнению с другими странами. В настоящее время у Ирана и РФ запланировано много контрактов. Ключевой вопрос – как их финансировать. Мы рассматриваем различные финансовые схемы, и как только мы найдем подходящий вариант, то две стороны начнут реализацию проектов.

**– Как скоро Россия и Иран могут перейти на расчеты в национальных валютах?**

– Я уверен, что независимо от санкций мы должны полагаться на национальные валюты. Эта формула необходима для нашей внешнеторговой политики с различными партнерами. У нас был подобного рода взаиморасчет с Россией, но потом мы перешли на расчеты в евро или долларах. Сейчас же мы предложили ЦБ РФ и Ирана создать такого рода систему. Бизнес-сообщество всегда критиковало Центробанки за то, что те действуют слишком медленно по вопросу перехода на расчеты в национальных валютах и созданию подобной системы, которая могла бы быть применена в сложные времена. С нашей стороны мы стараемся повлиять на ЦБ. Партнеры из РФ делают то же самое, но банки по-прежнему действуют медленно, так что работа по этому вопросу еще не завершена. Дискуссии по-прежнему продолжаются, и наши государства настаивают, чтобы банки скорее пришли к соглашению.

**– Возможно ли, что это произойдет в следующем году?**

– Как только банки примут соответствующее решение, то это вопрос двух-трех недель. Нам не надо для этого много времени.

**– Что касается планов по созданию совместного банка, когда это может произойти?**

– История с созданием совместного банка во многом схожа с ситуацией перехода на расчеты в национальных валютах. Мы можем создать совместный банк, который смог бы финансировать и выдавать кредиты под разного рода проекты, будь то в Иране, России или другой стране. Опять-таки это стоит на повестке дня Центробанков и они рассматривают различные аспекты такой совместной кооперации.

**– Отношению к импорту американских товаров в Иране неоднозначное. Расскажите, открыт ли иранский рынок для продукции из США?**

– С начала революции мы никогда не налагали санкции на импорт американских товаров в Иран. В действительности мы искали возможность установить отношения с разными странами в мире и никогда не говорили, что не нуждаемся в кооперации с другими странами. Однако ключевой момент заключается в том, что в настоящее время, находясь под санкциями, мы проводим политику

самодостаточности или так называемую политику импортозамещения. Страна полагается на свои внутренние ресурсы, чтобы нарастить производство. Проводя такую политику, необходимо защищать некоторые области, возводить барьеры, чтобы быть сильными и конкурировать на международном уровне. Наше местное производство нуждается в поддержке, поэтому существует специальная система тарифов. Возможно, нам придется сохранить такую политику еще в течение трех-четырёх лет, чтобы молодые или малоразвитые отрасли были достаточно сильными для конкуренции с поставщиками на международном уровне. Так что такие барьеры существуют не только для американских продуктов. Они существуют для всех стран, которые намерены экспортировать продукцию в Иран. У нас есть системы защиты для проведения политики экономической самодостаточности.

Однако в некоторых товарах потребления можно увидеть символ США. Например, взять McDonalds. В различных странах люди рассматривают McDonalds в качестве символа американского присутствия в стране. Много лет народ Ирана осознавал, что США являются одним из наших врагов. Люди думают, что мы не должны допустить присутствия на данном этапе такого рода символа страны, с которой у нас конфликты в разных регионах и различные позиции по международным вопросам. Я уверен, что такого рода продукты или франшизы, которые так или иначе являются символом Америки, не будут приняты нашим народом.

– **То есть вы считаете, что присутствие Макдональдса на иранском рынке невозможно?**

– Как это может быть, когда у нас такой разрыв в культурной области, у нас проблемы с визами, у нас различная позиция по международным вопросам, так что мы не можем думать о том, что такого рода присутствие в нашей стране возможно.

– **Получается, у американского бизнеса много сложностей для входа на иранский рынок?**

– Да, конечно. Сегодня у нас нет такого рода притяжения среди граждан. И это ключевой момент. Сейчас есть возможности для тех стран, с которыми у нас имеется позитивный бэкграунд в обществе. Люди очень пристально следят за шагами, которые предпринимают те или иные страны, за их позицией по различным вопросам. Я уверен, что позиция США создала очень большую культурную пропасть. Люди не доверяют США.

– **Исходя из вышесказанного, имеют ли российские компании большие перспективы на иранском рынке?**

– Да, определенно. Однако, говоря откровенно, основным элементом коммуникации в торговых отношениях — это английский язык. И иногда у компаний возникают сложности при контакте с российскими партнерами. В большинстве случаев у нас нет переводчика, и мы просто не можем понять друг друга. Это очень большой барьер. Мы не можем от этого избавиться.

Несмотря на то, что в сознании иранцев по отношению к России нет такого негативного бэкграунда, они знают, что существуют некоторые проблемы.

Кроме того, когда страна 50 лет работает по европейским или американским стандартам, то в случае начала работы с РФ необходимо сразу же менять все эти критерии, стандарты, и это занимает время. Я могу сказать, что работа и роль государства в этом плане — подготовить инфраструктуру для упрощения взаимодействия между иранскими и российскими компаниями, в том числе по стандартизации продукции, техническим деталям.

Без сомнения, европейская культура ведения бизнеса и европейский опыт более чем приветствуется иранскими компаниями. Из-за языка контактировать с ними очень легко. Это облегчает сотрудничество между иранскими и европейскими компаниями.

– **Когда вы ожидаете, что ЕС и США снимут экономические санкции с Ирана?**

– Мы ожидаем, что в декабре – максимум в начале января все барьеры будут сняты. Мы ожидаем, что санкции будут сняты как со стороны ЕС, так и США. Я полагаю, что мы сможем иметь благоприятную ситуацию для работы на международных рынках. Ключевой вопрос – это банковские санкции, которые создали много сложностей, и в январе их уже больше не будет.

– **А что касается нефтяного эмбарго?**

– Оно будет также снято. Мы не принимаем вариант постепенного снятия санкций, мы заявляли, что все санкции должны быть сняты одновременно. И когда я говорю, что в середине декабря – начале января санкции будут сняты, то я имею в виду не только банковские. Мы уже к этому подготовились. Мы полностью готовы начать экспорт (неочищенной) нефти сразу же, как санкции будут сняты.

– **Какое количество нефти Иран планирует экспортировать после снятия эмбарго?**

– Мы являемся членами ОПЕК, и раньше у нас была квота производства 4,3 миллиона баррелей нефти. Ранее до санкций мы производили 1,8 миллиона баррелей нефти в день для внутреннего потребления и 2,5 – на экспорт. В настоящее время мы экспортируем почти 1 миллион баррелей в день, и мы полностью готовы сразу после снятия санкций еще 500 тысяч баррелей нефти добавить к экспорту. И в течение нескольких месяцев, возможно, трех, мы сможем добавить еще 500 тысяч баррелей в день.

– **Для снижения ущерба от санкций Иран намерен сократить зависимость от нефтяных доходов и экспортировать больше не нефтяные, а такие продукты, как кожа, фрукты и так далее. Расскажите об этом подробнее.**

– На протяжении всего периода после революции мы проводили политику самодостаточности и полагались на собственное производство. Мы стараемся не сильно зависеть от нефтяных доходов и международной торговли. Большинство произведенной продукции потребляется непосредственно в самой стране. 50-70% всей продукции производится внутри страны и оставшаяся часть импортируется. Но сейчас ключевой момент в том, что, когда двери на рынок стали открываться для других стран, необходимо определить области, где у тебя есть конкурентное преимущество и постараться реструктурировать те, где у тебя его нет. Так что, имея все это в виду, в прошлом году мы смогли экспортировать не нефтяной продукции на 50 миллиардов долларов. Импорт продукции составил 52 миллиарда долларов. Вы можете увидеть, что даже без экспорта нефти мы смогли сбалансировать наш импорт и экспорт. Я могу сказать, что мы уже создали систему международной торговли, не зависящей сильно от нефтяных доходов. Эти доходы мы направляем для развития инфраструктуры и национальных проектов.

На правах рекламы

[РИА "Новости"](#)

*Мнение автора не обязательно совпадает с мнением редакции.*