



Справочник экспортера  
**ИРАН 2015**

**Оглавление:**

Введение	3
Мифы и заблуждения	4
<b>Общая информация</b>	
Иран в цифрах	5
Экономика	5
Санкции	6
Участники экономической жизни	7
Внешняя торговля Ирана	8
<b>Расчеты с Ираном</b>	
Деньги в Иране	10
Краткая характеристика банковской системы	10
Платежи из Ирана	11
Модели расчетов	11
<b>Методы выхода на рынок</b>	
Свободные экономические зоны	13
Основная территория	14
Порядок регистрации компании	14
<b>Каналы продаж</b>	
Условия поставки	15
Построение каналов сбыта	16
Торговые посредники	17
Модели сбыта	18
<b>Исследования рынков в Иране</b>	
Предварительный обзор рынка	19
Анализ специализированных изданий	19
Расчет таможенных платежей	20
Расчет маршрутов доставки	20
<b>Маркетинговые коммуникации</b>	
Модели управления маркетингом	22
Инструменты маркетинга	22
Управление продажами	25
<b>Социокультурные аспекты</b>	
Ментальность и образ жизни	27
Обычаи и традиции	28
Выходные и праздники	28
Деловые коммуникации	29
Неформальное общение	31
<b>Поездка в Иран</b>	
Бизнес-миссии	32
Советы	33
Таблица расстояний, Карта	34

## Введение

Идея создания справочника сформировалась в ходе многочисленных консультаций, оказанных представителям производственных предприятий и экспортеров, рассматривающих перспективы выхода на рынок Ирана. Схожесть задаваемых вопросов и стоящих перед компаниями задач, явились толчком для подготовки сборника FAQ, который в ходе работы перерос в сборник коротких статей. Итоговый материал являет собой краткий справочник, для потенциальных экспортеров продукции на рынок Ирана.

Справочник призван в сжатой форме дать основную информацию о стране, текущем экономическом положении, сформировать понимание особенностей торговой деятельности с Ираном, методах изучения целевых сегментов иранской экономики и путях выработки стратегии выхода на рынок Ирана.

Собранные материалы будут полезны руководителям компаний и менеджерам отделов экспорта на этапе выбора целевого рынка, сотрудникам региональных торгово-промышленных палат, центров развития экспорта и отраслевых союзов при оценке перспектив выхода на рынок Ирана.

В Справочник экспортера не включено описание этапов оценки экспортного потенциала предприятия и стратегии выбора целевых рынков. Эта информация хорошо описана в [Пособии для начинающих экспортеров](#) от Министерства экономического развития РФ. Также не рассмотрены [меры финансовой поддержки экспорта](#), так как они описаны на портале Министерства экономического развития и напрямую при работе с Ираном не применимы. В справочник не включено описание перспективных направлений российского экспорта в Иран, данные вопросы раскрыты во [Внешнеторговом путеводителе по Ирану](#) от Министерства экономического развития РФ.

Материалы путеводителя подкреплены многочисленными ссылками на источники информации и снабжены указателями для дальнейшего более детального изучения предмета.

Работа над справочником продолжается. Составители приветствуют, критические замечания и пожелания, как со стороны бизнеса, так и со стороны экспертного сообщества.

Вопросы и замечания по тексту справочника присылайте в адрес консалтингового агентства Терра Когнита.

Более подробно о работе агентства читайте на последней странице справочника.

Составлен: февраль 2015 года

Автор: Гилев О.П.

[www.iranterra.ru](http://www.iranterra.ru)

[oleg.giloff@iranterra.ru](mailto:oleg.giloff@iranterra.ru)

Viber: +7 985 885 66 08

+98 930 785 36 86

+98 921 315 15 40

Skype: oleg.giloff



## Мифы и заблуждения

**Экспортер может добиться успеха на рынке Ирана, не добившись предварительно успеха на рынках СНГ**

Рынок Ирана, следует рассматривать как сформировавшийся и высоко конкурентный. Если компании не удалось реализовать свой потенциал на домашних рынках, в своей языковой и культурной среде, создать в своем сегменте положительный имидж и узнаваемый бренд, то подобной компании во избежание неоправданных ресурсозатрат, а также подрыва имиджа российского бизнеса, крайне не рекомендуется предпринимать, какие-либо попытки выхода на рынок Ирана.

**В Иране знают продукцию российских предприятий и испытывают в ней необходимость**

Как правило, иранские специалисты старшего поколения в некоторых отраслях еще в дореволюционный период сталкивались с советскими товарами и имели опыт работы с советской техникой. Как правило, данный опыт сформировал положительный имидж о продукции советских предприятий. Однако на сегодняшний день, основная масса оборудования и техники, используемых в Иране, европейского или азиатского производства. В настоящее время в Иране имеется слабое представление о возможностях российской промышленности, отсутствия качественных рекламных-информационных материалов на Английском и Персидском языках лишает экспортера базовых инструментов успешной маркетинговой коммуникации на рынке Ирана.

**В Иране существует товарный вакуум вследствие введенных США и Евросоюзом санкций**

Компаниям, выходящим на рынок Ирана, следует понимать, что на рынке уже, как правило, представлена продукция Китайских, Японских, Южно-Корейских и Европейских производителей. Импорт данной продукции осуществляется реэкспортом из ОАЭ, либо напрямую из стран производителей. За свою долю иранского рынка придется вести конкурентную борьбу в иной культурной и языковой среде.

**Достаточно найти хорошего партнера, предоставить ему эксклюзивное право на Вашу продукцию, и он обеспечит успешные продажи**

Зачастую в ходе обсуждения условий сотрудничества иранские партнеры настаивают на эксклюзивном праве, представлять продукцию экспортера на территории Ирана. Однако следует четко понимать предыдущий опыт работы Вашего потенциального партнера, его финансовые и организационные возможности и то, какие гарантии он готов предложить за эксклюзив. Тем не менее, без локализованных для Ирана инструментов коммуникации, Вашему партнеру будет крайне сложно обеспечить продажи. Оптимальный формат предоставления эксклюзивного права на реализацию товара, может быть реализован на основании договора, ограничивающего право эксклюзива во времени и в границах различных провинций Ирана. Данный подход обеспечивает экспортеру возможность для маневра.

**Встреча с представителями министерств и иных органов власти Ирана обеспечит успех реализации сделки**

Не следует переоценивать роль чиновников. Следует понимать, что в клановом иранском обществе, чиновники принимают решения, как на основании заключения экспертов, так и с согласованием лоббистов местной промышленности в лице многочисленных союзов и объединений. В ближайшем окружении любого должностного лица присутствуют представители иных политических и экономических групп и кланов, лоббирующих интересы, как местных производителей, так и зарубежных импортеров.

**Рынок Ирана закрыт и попасть туда невозможно**

Рынок Ирана относительно сложен для проникновения, вследствие санкций, относительной финансовой изоляции, некой информационной закрытости. Тем не менее при верной стратегии, выход на рынок будет не сложен.

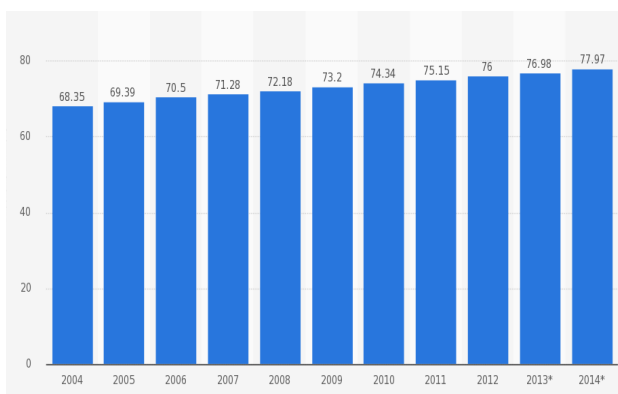
## Общая информация

### Иран в цифрах

Иран занимает 17е место в мире по территории, являясь одним из крупнейших государств региона БСВСА (Ближнего, Среднего Востока и Северной Африки) 1 648 000 тыс. кв. км., уступая по территории лишь Саудовской Аравии.

По численности населения, Иран занимает 16ю позицию в мире и 2ю в MENA, немного опережая Турцию и уступая Египту.

### Естественный прирост населения млн.\*



### Этнический состав

Персы 61%	Луры 6%
Азербайджанцы 16%	Туркмены 2%
Курды 10%	Другие 5%

### Крупнейшие города Ирана млн. чел.

Тегеран 14	Мешхед 3
Исфаган 1,9	Шираз 1,7
Ахваз 1,1	Кум 1
Язд 1	Керман 0,7

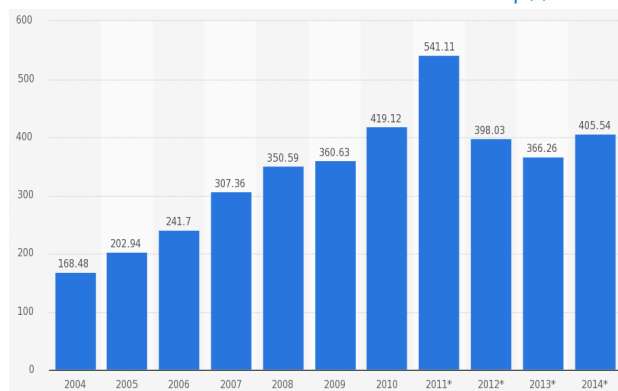
### Экономика

Экономика Ирана сильно зависит от производства и экспорта сырой нефти. Существенными факторами сдерживавшими экономическое развитие страны явились: Ирано-Иракская война 1980-1988 и экономические санкции. Экономические реформы 90х годов столкнулись с недостатком технологий и финансовых ресурсов. Тем не менее, высокие цены на нефть обеспечили Ирану с 2000 года высокие темпы экономического роста. Исламской республике уда-

лось существенно продвинуться в развитии нефтехимической промышленности, черной и цветной металлургии, автомобилестроении и развить инфраструктуру, построив и модернизировав, железные дороги, автомагистрали и порты.

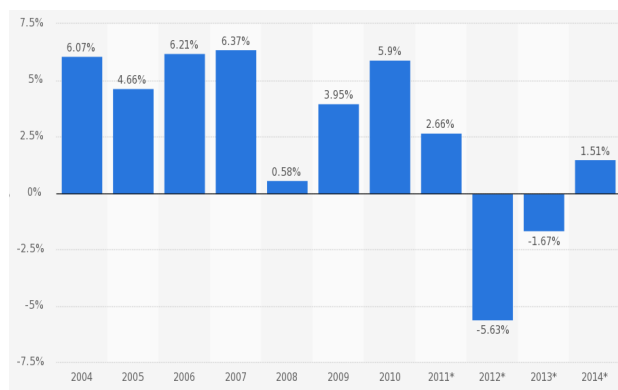
В рамках 5-летних планов экономического развития были предусмотрены меры по диверсификации экономики страны, сокращению государственного участия в экономике, развитию частного сектора, стимулированию притока иностранных инвестиций, была принята программа приватизации государственных предприятий, разработан закон «[О поощрении и защите иностранных инвестиций](#)» и открыты свободные экономические зоны. Следует отметить, что данные реформы были начаты еще президентом Акбаром Хашеми Расфанджани (1989-1997) и активно проводились администрацией президента Мохамеда Хатами (1997-2005), программа экономической либерализации положительно отразилась на динамике экономического развития Ирана.

### Объем ВВП млрд. USD\*



Ряд факторов как, ограниченный поток иностранных инвестиций, высокие темпы инфляции явились дополнительными сдерживающими факторами в экономическом развитии Исламской республики.

### Динамика прироста ВВП %

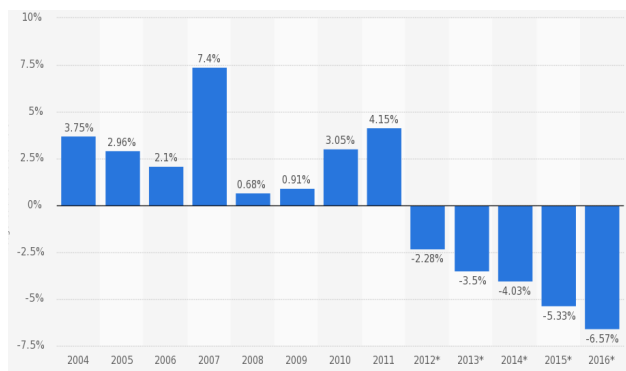


\* По данным IMF

\* По данным IMF

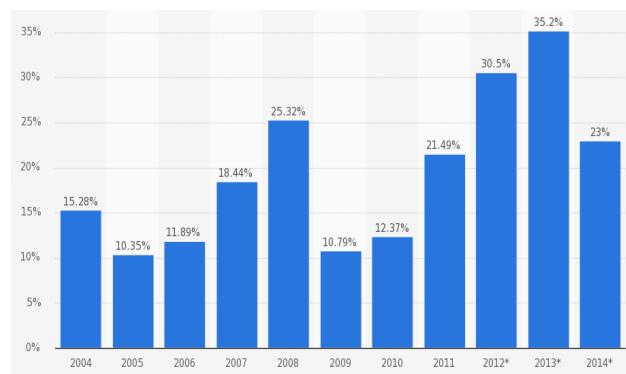
Для поддержки экономики, повышения лояльности и уровня жизни населения в Иране широко применяется система государственных субсидий на энергоносители и товары первой необходимости. Субсидии оказывали сильное давление на привязанный к нефтяным доходам бюджет страны.

### Соотношение ВВП к бюджету



Запущенная президентом Ахмадинежадом (2005-2013) в конце 2010 года программа монетизации льгот, в рамках которой были повышены тарифы на газ, бензин, электричество, воду и осуществленные взамен финансовые компенсации, привели к стремительному росту инфляции. Ужесточение санкций лишь усилило эффект.

### Инфляция



### Санкции

Более 30 лет иранская экономика испытывает давление санкций и ограничений. Последняя волна санкций связана с иранской ядерной программой и берет начало в 23.12.06, когда СБ ООН принимает резолюцию о запрете поставок в Иран оборудования и технологий, которые могут быть использованы в ядерной и ракетных программах Ирана. Впоследствии СБ ООН ежегодно принимает резолюции, расширяющие перечень санкционных мер. Так ре-

золюция СБ ООН [№1929](#) от 09.06.10, ограничила сотрудничество с рядом иранских предприятий, судоходных компаний и физических лиц. США до конца 2010 года удалось убедить ряд стран присоединиться к дополнительному пакету санкций США против Ирана.

В течение 2011 года ЕС расширил ряд санкций и в январе 2012 ввел эмбарго на закупку иранской нефти. Существенным ударом по иранской экономике стало отключение в марте 2012 года иранских банков от SWIFT.

Политическая программа по расширению гражданских свобод, сокращению безработицы, восстановлению экономики и отношений с Западом обеспечили в июне 2013 года на президентских выборах Хасану Роухани.

Коррекция политического курса и переговорного процесса по ядерной программе обеспечили подписание 24 ноября 2013 года между Ираном и участниками переговоров по иранской ядерной программе 5+1, дорожной карты и соглашения о временном ослаблении экономических санкций. В рамках соглашения предусмотрена приостановка санкций в отношении следующих областей:

- экспорт сырой нефти;
- экспорт нефтехимии;
- автомобильная промышленность;
- гражданская авиация;
- драгоценные металлы;
- предоставление финансовых каналов для оплаты поставок продуктов питания, сельхозпродукции, медикаментов.

В ходе дальнейших переговоров 5+1 с Ираном действие соглашения было продлено до 30 июня 2015 года.<sup>1</sup>

Следует отметить, что на протяжении всего периода санкций существуют исключения для граждан США и третьих стран на поставку в Иран продовольствия, сельхозпродукции, медикаментов и медицинской техники. В рамках [«Руководства по гуманитарному содействию народу Ирана и соответствующему экспорту»](#) не предусматриваются запреты на проведение банковских транзакций через банки третьих стран частным лицам и компаниям Ирана не включенным в санкционный список.<sup>2</sup>

Ирану в течение длительного периода действия санкций удавалось адаптировать-

1 [Guidance](#) relating to provision of certain temporary sanctions relief in order to implement the joint plan of action reached on November 24, 2013, between the P5+1 and the Islamic republic of Iran, as extended through June 30, 2015, 25 November 2014  
2 [Humanitarian assistance](#) and related exports to the Iranian people, The Department of the treasury, Office of foreign assets control. February 2013

ся и находить пути их обхода, в частности посредством реэкспорта через ОАЭ, где проживает полумиллионная иранская диаспора и путем использования неофициальной системы финансовых транзакций Хава-ла.\*

Тем не менее, экономическая ситуация в стране продолжает оставаться достаточно сложной. Иран испытывает недостаток иностранной валюты. Рынок заемных средств в иранских риалах крайне ограничен.

Ставка по депозитам	Ставка по кредитам <sup>3</sup>
< 22%	> 27%
Размещение на 1 год	Годовых

Правительство президента Роухани продолжает проводить программу приватизации, сокращая долю государственного участия в экономике и последовательно осуществляет программу развития свободных экономических зон как инструмента привлечения иностранных инвестиций.<sup>4</sup>

Ослабление санкционного давления привело к оживлению торгов на Тереганской фондовой бирже и повышению стоимости производственных активов.

### Прогноз на 2015-2016 годы

В течение 2014 года, экономика Ирана продемонстрировала восстановление после спада 2012-2013 годов, также выросли экспортные доходы, на фоне ослабления санкций. Ожидается рост ВВП на 2,7% в 2015 году и 2,9% в 2016, также ожидается снижение инфляции до 14% в 2015 году и 13% в 2016.<sup>4</sup>

### Участники экономической жизни Ирана

Согласно статье 44 Конституции Ирана, собственность в стране делится на государственную, кооперативную и частную.

### Государственный сектор

В экономике Ирана преобладает государственный сектор, как основной получатель прибыли от продажи нефти. Ключевые компании, как Национальная нефтяная компания, Компания по развитию шахт и рудников находятся в собственности государства.

### Боньяды

Заметным участником экономики Ирана является **Боньяды** - благотворительные фонды, сформированные в ходе Исламской революции на основе национализированных активов Шаха Мохамеда Пехлеви и западных компаний. Боньяды подчиняются напрямую верховному религиозному лидеру и не подпадают под аудит Парламента. Фонды ведут активную экономическую деятельность, как в горнодобывающей, нефтехимической промышленности, так и в сельском хозяйстве. Одним из крупнейших боньядов, является «Боньяд-е Мостазафин» (Фонд обездоленных), насчитывающий более 200тыс. сотрудников и активы на сумму более 10 млрд. долларов.

### КСИР

Корпус стражей Исламской революции основан в 1979 году и является частью вооруженных сил Ирана, подчиняющихся напрямую верховному религиозному лидеру. КСИР активно участвует в экономике страны занимаясь реализацией строительных и инфраструктурных проектов, владея активами в нефтегазовом секторе, транспорте и коммуникациях. Корпус также не подпадает под аудит Парламента Ирана.<sup>5</sup>

### Частный и кооперативный сектора

Частный сектор в Иране играет менее значимую роль, тем не менее существует большое количество малых и средних и крупных предприятий и заводов в различных секторах экономики. Частный сектор активно участвует в банковской сфере и программе приватизации, что приводит к увеличению его роли в экономике Ирана.

В стране развит корпоративный сектор, представленный практически во всех секторах экономики. Кооперативы объединяют мелких и средних производителей сельскохозяйственной продукции. Успешно действуют кооперативы в транспортной отрасли, включая в себя городские такси, междугороднее автобусные линии и грузоперевозчиков.

\* См. Раздел Платежи из Ирана

3 См. Раздел Краткая характеристик банковской системы Ирана

4 Н.М.Мамедова, Экономическая политика Хасана Роухани, Иран история и современность, Институт востоковедения РАН, 2014

4 UN World Outlook 2015-2016

5 Iran's economic conditions: U.S. Policy issues, Congressional research service, Shayerah Ilias, 2010



## Внешняя торговля Ирана

ПО данным [Таможенного управления Ирана](#) ключевыми торговыми партнерами Ирана являются, Китай, Турция, Индия, Южная Корея, ОАЭ.<sup>6</sup>

### Экспорт из Ирана

#### Направления иранского экспорта

Китай 25,98%	Афганистан 7,35%
Ирак 17,59%	Индия 6,32%
ОАЭ 10,62%	Остальные 32,14%

В структуре иранского экспорта преобладает сырая нефть, тем не менее объем ненефтяного экспорта продолжает увеличиваться, ключевыми позициями, которого явились: сжиженный пропан, метанол, сжиженный бутан, полиэтилен, битум, изделия из металла в рулонах, мочевины, цветные металлы, железная руда, цемент, фисташки, фрукты. Иран продолжает активно развивать экспорт технических и инженерных услуг для реализации проектов в Центральной Азии, Ираке, Африке.

### Импорт в Иран

Машины и оборудование, пшеница, кормовая кукуруза, рис, соевый шрот, изделия из металлов, запчасти для производства автомобилей, сахар не очищенный были основными товарами иранского импорта по итогам 9 месяцев 2014 года.

#### Направления иранского импорта

ОАЭ 23,32%	Южная Корея 7,59%
Китай 19,02%	Турция 7,18%
Индия 8,48%	Остальные страны 34,42%

### Российско-иранские торговые отношения

Санкции против Ирана и последовавшее за ними падение притока в страну иностранной валюты, программа замещения импорта, развитие ряда областей экономики Ирана, финансовая изоляция и отсутствие у России четкой программы развития торгово-экономических отношений с Ираном привели к существенному сокращению товарооборота и российского экспорта в Иран.

## Товарооборот Россия - Иран млрд. USD

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Оборот	3,05	3,65	3,75	2,33	1,6	1,6
Экспорт	2,84	3,37	3,40	1,90	1,16	1,3
Импорт	0,21	0,27	0,35	0,42	0,43	0,3
Сальдо	2,63	3,1	3,05	1,48	0,74	0,8

### Основные позиции российского экспорта в Иран тыс. долларов США

КОД ТН ВЭД	Товары	2013	2014
10	Злаки	304 399	532 816
72	Черные металлы	363 859	396 561
44	Древесина и изделия из нее	166 191	130 183
85	Электрич. машины и оборудование	78 088	52 624
15	Жиры и масла	38 246	42 089
27	Топливо минеральное	59 388	27 971
48	Бумага и картон	30 816	26 148
28	Продукты неорганической химии	5 591	16 544
84	Реакторы ядерные, котлы	25 394	15 239
89	Суда, лодки, плавучие конструкции	14 238	14 772
12	Масленичные семена	5 739	13 386
47	Масса и древесины	9 644	10 092
49	Печатные книги, газеты	7 995	8 054
39	Пластмассы и изделия из них	8 969	6 345
90	Оптические инструменты и аппар.	7 927	5 937
23	Корма для животных	1 941	5 306
31	Удобрения	453	3 508

### Основные позиции иранского экспорта в Россию тыс. долларов США

КОД ТН ВЭД	Товары	2013	2014
07	Овощи	115 309	117 379
08	Фрукты, орехи	160 134	103 237
25	Соль, сера, камень, известь	48 815	41 899
20	Продукты перер. овощей, фруктов	23 178	23 857
39	Пластмассы и изделия из них	14 967	19 065
29	Органические химические соедин.	21 261	11 827

### Препятствия в развитии торгово-экономических отношений России и Ирана

Несмотря на активную позицию сторон по расширению торгово-экономического сотрудничества существует ряд препятствий, основными из них являются:

- действие санкций и финансовая изоляция Ирана;
- отсутствие системного взаимодействия банковских и страховых структур;
- сокращение на фоне санкций и цен на нефть платежеспособности Ирана;
- западная ориентация иранского бизнеса;
- ограниченное представление о взаимных

<sup>6</sup> آمار مقدماتی تجارت خارجی جمهوری اسلامی ایران نه ماهه سال ۱۳۹۳، گروه تحلیل های آماری، دفتر فناوری اطلاعات و ارتباطات  
گسترک ایران، ماه دی ۱۳۹۳، ۹۳۱۰۰۸۰۰۱



возможностях;

- невысокий уровень гуманитарных связей, который тем не менее имеет тенденцию к развитию;
- низкий уровень обмена туристами.

Следует отметить, что при положительном решении иранской ядерной проблемы и снятии санкций, борьба за иранский рынок между Россией, ЕС, Японией, Китаем и США обострится.<sup>8</sup>

## Дополнительная информация

- [Раздел Ирана на портале внешнеэкономической информации Министерства экономического развития;](#)
- [Российско-иранский деловой совет;](#)
- [Иносни: Публикации в иранской прессе;](#)
- [Русская служба, Голоса Ирана;](#)

- [Iran chapter, The World Bank;](#)
- [Iran, IMF;](#)
- [Iran Doingbusiness;](#)
- [Iran chapter, The economist;](#)

## Услуги

- ➔ Анализ объемов, структуры и динамики экспорта и импорта товарных позиций по ТН ВЭД на основании статистических данных Таможенного управления Ирана
- ➔ Анализ статистики основных таможенных постов Ирана по обслуживанию потоков товарных позиций по ТН ВЭД

[www.iranterra.ru](http://www.iranterra.ru)

[oleg.giloff@iranterra.ru](mailto:oleg.giloff@iranterra.ru)

Viber: +7 985 885 66 08

Тел.: +98 930 785 36 86

Тел.: +98 921 315 15 40

Skype: oleg.giloff



<sup>8</sup> [Рабочая тетрадь. Современные российско-иранские отношения: вызовы и возможности](#), Российский совет по международным делам №14, Спецнига 2014, ISBN 978-5-91891-362-8

## Расчеты с Ираном

### Деньги в Иране

Иранский риал — IRR, является официальной денежной единицей Ирана. В тоже время в розничной торговле, цены как правило указываются в туманах, денежной единице существовавшей в Иране до 1932 года. Подобная практика часто ставит иностранцев в тупик. Однако достаточно запомнить, что один иранский туман равняется десяти риалам, таким образом пересчет в туманы осуществляется путем простого отбрасывания одного ноля.

### Курс иранского Риала IRR

В Иране существует два различных курса иностранной Валюты. Официальный обменный курс Центрального банка Ирана (ЦБИ), используемый во всех иранских банках, и свободный (рыночный) курс риала, по которому и осуществляется обмен валюты в Саррафи, пунктах обмена валюты. В зависимости от колебаний разница между официальным курсом ЦБИ и свободным, - может составлять 18% - 22%. Двойной курс делает практически невозможным использование банковской системы Ирана для осуществления международных платежей. Международные платежи в интересах коммерческих банков и компаний, осуществляются посредством неофициальной системы Хавала, через пункты обмена валюты, которые порой афелированы с иранскими банками, но официально не являются их частью.

### Краткая характеристика банковской системы

До 1994 года частные банки в Иране были запрещены. Государственные банки предоставляли ограниченный набор банковских услуг. С начала 2000 в Иране начинают развиваться частные банки. Тем не менее банковский сектор в Иране остается крайне зарегулированным. В частности Центральный банк Ирана устанавливает обменный курс валюты и ставки по депозитам. Ставки по депозитам на 31.01.2015 с размещением на 1 год в частном банке Parsien составляли 22% годовых, государственный Банк Мели предоставлял такую же ставку 22% с размещением на 1 год.<sup>1 2</sup>

Выдача кредитов строго регламентируется Центральным банком Ирана, определяя сферы и объем кредитования. Выдача

займов, как и прием депозитов осуществляется согласно правилам исламского банкинга, в рамках которого существует запрет на ссудный процент, который заменяется терминами «проектное финансирование» и «долевое участие». Существенную роль при получении заемных средств играют субъективные факторы. Банковская система Ирана страдает от высокого процента просроченных кредитов. Средний объем просроченных кредитов в государственных банках Ирана составляет 15%.

Кредиты позиционируются иранскими банками как помощь (тасхилот) на целевые нужды, как-то свадьба, покупка или смена автомобиля, ремонт и строительство. Суммы кредитов не превышают 250 000 000 риалов (8 000 USD). Средние ставки на конец 2014 года составляли 27-30% годовых.<sup>3</sup>

Недостаток заемных средств в стране привел к формированию таких инструментов привлечения средств, как «рахм», широко используемый на рынке аренды недвижимости. При заключении договора аренды широко распространена не ежемесячная оплата, а выдача арендатором безпроцентной ссуды арендодателю. По истечении срока аренды вся сумма «рахм» возвращается арендатору. Путем перерасчета месячных арендных ставок к размеру беспроцентной ссуды «рахм», определяется стоимость заемных средств, которая составляет 35% годовых. Иные формы займов на свободном рынке могут превышать 35-50% годовых.

### Иранские банки за рубежом

Иран располагает достаточно разветвленной сетью банков за пределами страны. Учредителями выступают крупнейшие государственные банки: Банк Мели, Банк Теджарат, Банке Сепак. Европейские банки с капиталом иранских государственных банков, Europdisch-Iranische Handelsbank AG, Германия; Persia International Bank, Bank Sepah International, Британия и Bank Melli Iran во Франции попали под санкции и их активы были заблокированы. Попавшие под санкции иранские банки продолжают работу в условиях отключения от SWIFT. В тоже время, на ряд иранских банков подвергшихся санкциям США, санкции ЕС не распространяются.

В странах СНГ существует ряд иранских банков. В качестве примера можно привести в России ЗАО «ММБ» (Мир бизнес банк), с отделениями в Москве и

<sup>1</sup> Bank Parien, [http://www.parsian-bank.com/intrest\\_calculator.html](http://www.parsian-bank.com/intrest_calculator.html) (31.01.15)  
<sup>2</sup> Bank Melli Iran, <http://www.bmi.ir/Fa/perfitNEW.aspx> (31.01.15)

<sup>3</sup> <http://banki.blogfa.com/category/18> (31.01.15)

Астрахани, на 100% принадлежащий Центральному банку Ирана. В Таджикистане работает "Tejarat Iran" или "TK Bank" в Белоруссии, в Армении и Азербайджане функционирует Bank Melli.

### Банковские транзакции с Ираном

В связи с отключением SWIFT иранские банки за рубежом вынуждены были перейти на телефакс взаимодействие со своими головными учредителями в Иране. Доступ к банковским услугам Мир Бизнес Банка достаточно ограничен. Так, для открытия счета в Мир Бизнес Банке с целью осуществления оплаты иранскому поставщику, требуется предоставить в банк оригинал письма на официальном бланке поставщика с ходатайством, о том, что заявитель на открытие счета, является партнером иранской компании, к письму прилагается оригинал договора. Банк предоставляет возможность осуществить перевод средств на банковский счет иранского экспортера в иранских риалах по свободному курсу, кроме того банк предоставляет возможность открытия аккредитива.

Тем не менее следует отметить, что товарооборот России с Ираном традиционно отмечен положительным сальдо торгового баланса. Однако, в результате введенных санкций российский экспорт в Иран существенно пострадал, сальдо упало с 3 млрд. в 2011, до 1,4 в 2012 и, согласно статистическим данным [Министерства экономического развития](#), не превышало 1 млрд. в 2013 и 2014 году. Следствием падения российского экспорта в Иран явились, несколько факторов: недостаток рублей в валютной корзине Ирана, вследствие торгового дисбаланса; политика иранского правительства по импортозамещению в условиях острого валютного дефицита, вызванного санкциями и относительная закрытость иранской экономики. Тем не менее ряд российских банков и банков стран СНГ имеют корреспондентские счета в банках Ирана.

Таким образом, в условиях ограниченных рублевых резервов Мир Бизнес Банк распределяет их среди ограниченного числа работающих в России иранских трейдеров.

### Платежи из Ирана

Практически весь крупный и средний бизнес Ирана, экспортеры и трейдеры владеют счетами в зарубежных банках. Преимущественно иранские компании имеют счета в ОАЭ, Турции, Ираке, Тайване.

Чаще всего счета открываются на компании зарегистрированные в свободных экономических зонах ОАЭ или Турции. Как правило, иранские предприниматели, получив средства за экспортируемый товар на зарубежный счет не спешат вводить их в Иран, без особой надобности и хранят их за рубежом. Средства на счетах за пределами Ирана, используются для приобретения продукции зарубежного производства. Данный факт демонстрирует отличие иранской системы валютного контроля.

Финансовое взаимодействие между Ираном и иранским бизнесом за пределами Ирана осуществляется посредством неофициальной, возникшей еще в средневековье системы взаимозачетов [Хавала](#). В Иране данная услуга доступна практически во всех пунктах обмена валюты «Сарафи», осуществляющих обмен иранского риала по свободному курсу. В Иране наиболее востребованными, и как следствие развитыми направлениями для перевода денег через систему «Хавала» являются страны персидского залива и Турция. Некоторые пункты обмена валюты «Сарафи», расположенные в приграничных районах осуществляют перевод средств в соседние страны, так например в Астаре, расположенной на границе с Азербайджаном или в Сарахсе – на границе с Туркменистаном. Стоимость перевода средств за рубеж составляет, как правило 1-2% + 50 долларов за транзакцию. Тем не менее необходимо отметить, что ряд пунктов не осуществляют перевод сумм менее 20 000 долларов США.

Услуга Хавала доступна любому физическому и юридическому лицу в любой точке Ирана. Однако не следует рассматривать Хавалу как инструмент для корпоративных расчетов и категорически не рекомендуется пользоваться ее услугами. Хавала может быть использована иранскими импортерами как инструмент осуществления оплаты за товар на счет поставщика в банках ОАЭ или Турции.

### Модели расчетов: Экспорт в Иран

Потенциально на сегодняшний день существует лишь три модели расчетов при поставке товаров в Иран.

#### Оплата на счет экспортера в российском банке

Данная возможность осуществления оплаты доступна лишь ограниченному числу иранских трейдеров, владеющих компаниями и капиталом за пределами Ирана и обладающих доступом к банковским серви-

сам: аккредитивам и факторингу.

### Оплата на счет экспортера в банке ОАЭ или Турции

Широко развита система финансовых расчетов между Ираном и ОАЭ посредством системы «Хавала», которая позволяет широкому числу, как юридических, так и физических лиц осуществить оплату из Ирана через многочисленные пункты обмена валюты «Сарафи» на счет компании зарегистрированной в одной из свободных экономических зон ОАЭ или Турции.

### Оплата на счет компании в Иране

Оплата на счет компании, зарегистрированной в одной из свободных экономических зон Ирана и на 100% принадлежащей российскому гражданину, возможна. В данном случае оплата будет осуществлена в иранских риалах. Иранское правительство декларирует свободный вывод прибыли и капиталов из свободных экономических зон, тем не менее, каких-либо финансовых инструментов банковская система, функционирующая по установленному Центральным банком Ирана курсу риала, не предоставляет. Единственным возможным инструментом вывода средств остается закупка и вывоз иранских товаров.

### Модели расчетов: Импорт из Ирана

Существует 3 базовые модели оплаты при закупке товаров из Ирана.

- В USD или EUR на счет иранского экспортера в банке ОАЭ, Турции и тд., счет как правило принадлежит иранскому производителю или поставщику, но официально никак с ним не связан;
- Оплата через Мир Бизнес Банк с предварительным открытием счета на основании представленного оригинала письма от иранской компании и копии подписанного договора;
- В IRR со счета открытого на компанию, зарегистрированную в одной из свободных экономических зон Ирана, на 100% принадлежащую российскому физическому или юридическому лицу. В таком случае вывод средств осуществляется через закупку за риалы продукции с последующим ее экспортом из Ирана.

### Курс иранского риала

- Курс риала в Национальном банке Ирана (в риалах);
- Свободный курс риала (в риалах);
- Свободный курс риала (в туманах);

### Услуги

- ➔ Регистрация компании в свободных экономических зонах Ирана
- ➔ Открытие счета в банках Ирана на юридическое лицо
- ➔ Открытие счета в банках Ирана на физическое лицо

[www.iranterra.ru](http://www.iranterra.ru)

[oleg.giloff@iranterra.ru](mailto:oleg.giloff@iranterra.ru)

Viber: +7 985 885 66 08

Тел.: +98 930 785 36 86

Тел.: +98 921 315 15 40

Skype: oleg.giloff



## Методы выхода на рынок Ирана

Оптимальным методом вывода продукции на рынок Ирана, является реализация товара непосредственно партнеру или партнерам, осуществляющим в дальнейшем его дистрибуцию и послепродажное обслуживание. Осуществление прямых продаж конечным покупателям не простой процесс, требующий знаний специфики работы в Иране, ситуации на конкретном рынке и присутствия экспортера на целевом рынке.

Выход компании на рынок Ирана возможно осуществить двумя путями, регистрации компании в одной из свободных экономических зон или на основной территории страны.

### Свободные экономические зоны

СЭЗ Ирана, призванные содействовать экономическому развитию и привлечению инвестиций предоставляют иностранным предпринимателям и компаниям широкий набор льгот:

- упрощенные процедуры регистрации компаний;
- возможность 100% владения компанией иностранным физическим или юридическим лицом;
- свободный вывод капитала и прибыли;
- свободный ввоз импортной продукции на территорию СЭЗ, ее хранение и реализацию в границах СЭЗ;
- низкие ставки и упрощенные процедуры реэкспорта;
- освобождение от уплаты налога на прибыль и активы в течение 30 лет.

На сегодняшний день в Иране существует 6 СЭЗ. Расположенные на островах Персидского залива: СЭЗ Киш, ориентированная на сектор туризма, торговли и финансовых услуг, и СЭЗ Кешм, размещенная на одноименном острове у входа в Ормузский пролив, рассматривается как энергетической кластер с развитой инфраструктурой по бункеровке судов и реализации нефтепродуктов. СЭЗ Чабахар, расположенная в 70 километрах от границы с Пакистаном в порту Персидского залива, ориентирована на торговлю и производство. СЭЗ Арванд, на ирано-иракской границе и призвана служить развитию экономической связей с Ираком. СЭЗ Арас была создана на Северо-Западе страны в приграничном с Нахичеванской автономной республикой городе Джульфа и ориентирована на торговлю с Грузией, Арменией и Азербайджаном.

Наиболее привлекательной для российских компаний с точки зрения географического положения и логистики является СЭЗ Энзели, расположенная на южном побережье Каспийского моря. Развитая инфраструктура порта, и СЭЗ Энзели служит существенным фактором успешного развития торгово-экономических отношений с Россией и странами Каспийского бассейна. Развитое судоходство обеспечивает удобную логистику порта Энзели с Российскими портами на Каспийском море: Махачкала, Оля и Астрахань.

### Основная территория

Открытие компании на основной территории Ирана обеспечит прямой доступ на внутренний рынок. Процесс регистрации занимает от 1 месяца.

Полный 100% контроль компании на основной территории Ирана иностранными лицами возможен при регистрации представительства или филиала иностранной компании. При регистрации представительства необходимо нанять 3х сотрудников из местного населения. В тоже время представительство не вправе вести хозяйственную деятельность.

Также существует возможность регистрации совместного предприятия, где учредителями может выступить, как физическое, так и юридическое иностранное лицо.

В целях минимизации рисков возможно использовать схему СЭЗ + Основная территория, когда продукция будет поступать в адрес компании на 100% контролируемой экспортером и уже по факту осуществления предоплаты будет осуществляться поставка в адрес совместного предприятия.

### Порядок регистрации

Порядок регистрации компании в СЭЗ и на основной территории Ирана схож, однако процесс регистрации в СЭЗ занимает менее недели.

Если учредителями компании являются иностранные физические лица, потребуется переведенная и заверенная в Министерстве юстиции Ирана копия загранпаспорта учредителя и 12 цветных фотографий 3,5x4,5 без уголка.

Перечень документов для регистрации дочернего предприятия (филиала) иностранного юридического лица включает в себя:

- заполненную на языке фарси (в двух экземплярах) «Форму регистрации дочернего предприятия зарубежного юридиче-

ского лица» и подписанную руководителем компании;

- письмо о полномочиях представителя компании в Иране;
- копию загранпаспорта представителя;
- копию ОГРН и ИНН;
- копию устава;
- протокол совета директоров.

Документы должны быть переведены одним из официальных органов; региональной или федеральной ТПП РФ, одним из консульств Ирана или в Министерстве юстиции Ирана.

## Дополнительная информация

- [Порядок регистрации компании в СЭЗ Ирана](#);
- [Положение о регистрации компании в СЭЗ Ирана](#) (рус. англ. перс.);
- [Руководство о порядке въезда и пребывания на территориях СЭЗ](#) (рус. англ. перс.);
- [Регламент о порядке экспорта и импорта на территории СЭЗ](#) (рус. англ. перс.);
- [Сайт Организации по управлению СЭЗ Ирана](#);
- [Соглашение о избежании двойного налогообложения между РФ и ИРИ](#);
- [Руководства по экспортно-импортным процедурам, справка по налогообложению и др.](#) (англ.);
- [Закон о регистрации компаний](#) (перс.);
- [Сокращенный сборник законов о коммерческой и финансовой деятельности](#) (англ.);
- [Расширенный сборник законов о коммерческой и финансовой деятельности](#) (перс.);
- [Список коммерческих законов Ирана](#);

## Услуги

- ➔ Регистрация компании в свободных экономических зонах Ирана
- ➔ Регистрация компании на основной территории Ирана
- ➔ Открытие счетов в иранских банках

[www.iranterra.ru](http://www.iranterra.ru)

[oleg.giloff@iranterra.ru](mailto:oleg.giloff@iranterra.ru)

Viber: +7 985 885 66 08

Тел.: +98 930 785 36 86

Тел.: +98 921 315 15 40

Skype: oleg.giloff





## Канал продаж

### Условия поставки

Отправной точкой при построении в Иране каналов сбыта, является определение приемлемых условий поставки. Представленные термины Инкотермс, сопровождаются описанием специфики проведения торговых сделок, достоинств и недостатков различных условий поставки при выводе продукции на рынок Ирана. Понимание ситуации в интересующем сегменте, знание таможенных тарифов и стоимости на доставку позволит выработать коммерческое предложение для различных групп торговых партнеров с приемлемыми условиями поставки.

Вероятность того, что Ваши иранские партнеры будут осуществлять оплату за товар до его получения, крайне не велика. В тоже время было бы крайне не разумно со стороны экспортера отгружать товар не имея предварительных гарантий оплаты. Обычно, подобные вопросы решаются посредством открытия аккредитива. Тем не менее следует отметить, что в условиях финансовой изоляции, доступ к банковским инструментам имеют лишь, те иранские предприниматели, которые владеют компаниями за пределами Ирана.

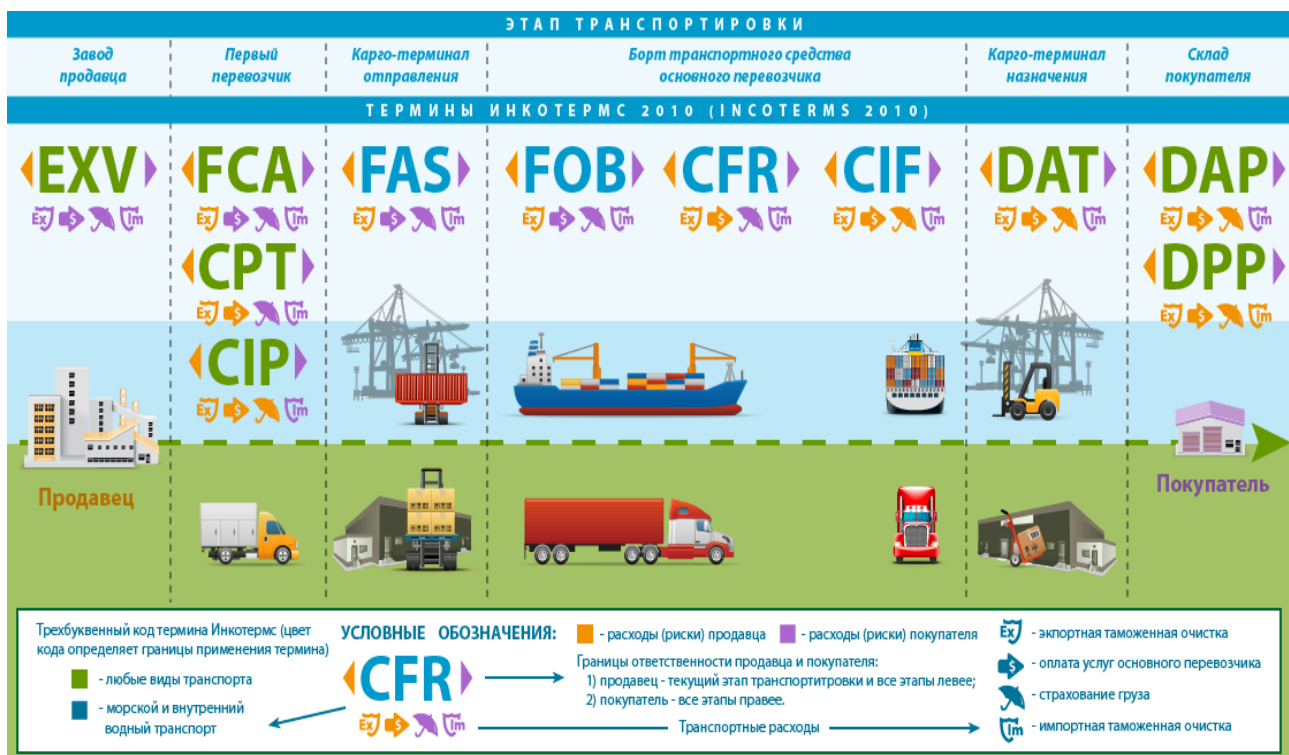
### EXW, FCA, FAS

Оптимальными для экспортера являются условия перехода собственности на то-

вар на территории РФ. Однако реализация подобной сделки требует от иранского импортера присутствия собственного представителя или партнера на территории РФ для организации перевозки. Данная модель поставки существенно сужает перечень потенциальных покупателей и ограничивается, уже существующими экспортными агентами в лице иранских торговых компаний, ведущих внешнеторговую деятельность с Российской Федерацией.

### FOB

Достаточно удобная модель для экспортера, позволяет осуществить передачу права собственности на товар на территории России. Поставка на условиях FOB потребует от иранского покупателя наличия определенных знаний и навыков, взаимодействия с международным перевозчиком и таможенными органами Ирана или иранским брокером, обладающим соответствующими разрешительными документами на проведение таможенной очистки товара. Так как экспортер уже берет на себя определенные риски, поставляя товар в порт, подобную сделку следует проводить лишь при открытом аккредитиве или при наличии иных гарантий. Данная модель также органичивает круг покупателей, иранскими компаниями занимающимися ВЭД и имеющими доступ к банковским инструментам через свою компанию в ОАЭ или Турции или иной стране.





## CFR, CIF, CIP, CPT

При осуществлении поставки продукции на условиях группы С, экспортер в дополнение к рискам при поставке на условиях FOB принимает на себя риски колебания стоимости фрахта. Переход права собственности осуществляется на территории Ирана. Данная модель поставки, как и FOB, требует наличия у экспортера гарантий оплаты и осуществляется при открытии аккредитива или предоплате. Данный вид поставки может обеспечить расширение круга потенциальных покупателей при условии, что экспортер готов принять предоплату за товар на счет в ОАЭ или Турции.

## DAT, DAP

Условия поставки группы D, могут быть использованы лишь в случае, когда поставка осуществляется в адрес дочерней компании экспортера, или иной компании, контролирующей экспортером и зарегистрированной на территории Ирана. Данная модель позволяет существенно расширить перечень потенциальных покупателей и вывести предложение за пределы круга субъектов ВЭД Ирана, установить стоимость на товар на уровне внутренних цен и выстроить прямые отношения с покупателем и потребителем. Оплата за товар может быть осуществлена покупателем, на счет экспортера в Турции или ОАЭ через систему «Хавала» или на счет компании экспортера в иранском банке. Отпуск продукции осуществляется по факту зачисления средств на счет продавца.

## DDP

Данная модель предполагает реализацию на территории Ирана продукции после таможенного оформления. Дополнительные возможности DDP, является, то что экспортер получает возможность формировать систему дистрибуции в различных регионах Ирана. В тоже время, следует понимать, что при получении оплаты за товар на счет в иранском банке потребуются решение задачи вывода средств из Ирана.

В тоже время данная модель поставки требует от экспортера наличия представителя или представительства в одной из свободных экономических зон или на основной территории Ирана для обеспечения хранения и дистрибуции товара. Комплекс решений для данной модели предлагают свободные экономические зоны. См. [Свободные экономические зоны Ирана](#).

Оценить степень привлекательности различных моделей поставки, можно в ходе взаимодействия с потенциальными покупателями. Комплексное предложение с ценами предложенными на различных условиях поставки позволит оценить степень заинтересованности в продукте у различных групп покупателей и торговых посредников.

## Построение каналов сбыта

В зависимости от типа продукции: сырье, промышленные товары, средства производства или товары массового потребления, а также выбранной модели поставок, используются различные стратегии построения каналов сбыта, опирающиеся либо на прямые продажи, либо на сеть посредников.

### Прямой канал сбыта

Ключевыми достоинствами прямого сбыта является непосредственный контакт с конечным потребителем и возможность полного контроля за отпускными ценами. Прямой сбыт оправдан при экспорте средств производства и продукции, имеющей ограниченный круг покупателей. Ключевым недостатком прямого канала являются высокие ресурсозатраты на продвижение и реализацию товара в чужой языковой и культурной среде.

### Опосредованный канал сбыта

Менее затратным является метод опосредованной реализации. Покупателем выступает экспортный агент, сервисная или подрядная организация. Данная модель оправдана при реализации машин, оборудования, технических решений. Экспортный агент, оптовая организация, региональные дилеры, необходимы для продвижения продукции в рамках реализации проектов на территории Ирана, когда требуется взаимодействие с проектными организациями, инженерным сообществом, конечным потребителем, или продажа продукции должна сопровождаться технической интеграцией и послепродажным обслуживанием. Опосредованные каналы сбыта необходимы при доведении товара массового потребителя до максимально-возможного числа потенциальных потребителей через розничные сети Ирана.

## Торговые посредники

Важное значение имеет успешное построение отношений с торговыми агентами, осуществляющими закупку и дальнейшую

реализацию товара конечному потребителю. Правильно подобранный торговый посредник оказывает содействие в построении каналов продаж и отношений с конечными потребителями, осуществляет содействие при таможенной очистке товара.

Процесс поиска потенциального партнера описан в разделе [Исследование рынков в Иране](#). В ходе подбора партнера, особое внимание следует уделять проверке репутации. Ключевыми факторами при оценке перспективности торгового посредника, являются:

- положительная репутация на рынке;
- опыт в соответствующем сегменте;
- наличие финансовых ресурсов;
- персонал с соответствующими знаниями и навыками;

В данном разделе приведена примерная типология торговых посредников. В различных секторах экономики Ирана структура и характер посредников может несколько отличаться, тем не менее представленная классификация отражает общую ситуацию.

Санкции и финансовая изоляция иранских банков существенно сократили количество иранских фирм, участников ВЭД. Для осуществления оплаты за импортируемый в Иран товар или для открытия аккредитива с оплатой на счет поставщика в российском банке, иранская компания импортер, должна осуществлять финансовые расчеты от имени компании и банка, расположенных за пределами Ирана. Иранские трейдеры, как правило для расчетов с зарубежными поставщиками используют фирмы, зарегистрированные на территории свободных экономических зон в ОАЭ или Турции. Таким образом, перевод средств на счет экспортера или открытие аккредитива осуществляется со счетов банков, расположенных в ОАЭ или Турции.

Крайне небольшое число иранских компаний способно содержать зарубежную компанию для осуществления расчетов с поставщиками. Таким образом в условиях финансовой изолированности Ирана, число иранских компаний обладающих возможностью открыть аккредитив или осуществить платеж на счет российского поставщика существенно ограничено.

Перевод средств из Ирана в ОАЭ и обратно осуществляется через систему Хавала, услуги которой предоставляются в пунктах обмена валюты (Сарафи). Для осуществления платежа на счет компании, расположенной в Дубае, импортеру необ-

ходимо осуществить покупку валюты и подать заявку на ее зачисление на счет указанной компании в Дубае.

## Трейдеры

ВЭД является ключевой сферой деятельности данных компаний. Как правило, иранские трейдеры специализируются на определенных видах товаров и имеют некоторый административный ресурс. Согласно государственной политике субсидирования, ряд стратегически важных импортных товаров, входящих в первую группу приоритета таких как: медикаменты, рис, пшеница, алюминий, закупаются аккредитованными государством трейдерами, которые получают возможность покупать иностранную валюту по курсу Центрального банка Ирана. Данная политика явилась причиной злоупотреблений ряда трейдеров, когда импортные товары были приобретены по льготному курсу и продавались на рынке по завышенным ценам. Ряд фактов широко освещался в иранской прессе.

Данные компании имеют доступ к финансовым ресурсам, компетентный персонал и отлаженные механизмы работы. Число подобных компаний крайне ограничено и они предъявляют высокие требования к условиям поставки.

## Производители-экспортеры

Крупные производственные компании, экспортирующие свою продукцию за рубеж, для осуществления расчетов с покупателями и поставщиками оборудования и расходных материалов открывают компании в СЭЗ ОАЭ или Турции. Как правило Invoice, выставляемый иранской компанией содержит платежные реквизиты банка в одной из вышеуказанных стран. Менее крупные производители могут объединяться и открывать зарубежные компании совместно, действуя в рамках отраслевого союза и объединения.

## Оптовые компании

Оптовые компании в Иране как правило осуществляют хранение и распределение продукции внутри страны. Ключевым поставщиком выступают трейдеры. Оптовые компании, зачастую используют заемные средства для закупки продукции.

Оптовики не выступают участниками ВЭД и не обладают персоналом соответствующего уровня.

## Региональные дилеры

Дилеры берут на себя функции хранения товара на складе и построения отношений с розничной сетью через дистрибуторов.

## Дистрибуторы

Данные торговые посредники работают на четко определенной территории, специализируются на определенной группе товаров и могут выступать, как отдельная компания, предприниматель или сотрудник регионального дилера.

## Модели сбыта

Исходя из представленной выше типологии торговых посредников в Иране модель сбыта выбирается исходя из возможных условий поставки, выбранного типа торгового посредника и возможных условий оплаты.

Торговый посредник	Условия поставки	Условия оплаты
Треjder	EXW FCA FAS FOB	Оплата на счет экспортера в России
Производитель Экспортер	CFR CIF CIP CPT	Возможна оплата в Россию и ОАЭ
Оптовая компания	DAP DDP	Возможна оплата на счет экспортера в ОАЭ
Региональный дилер	DDP	Только на чет в Иране

## Маркетинговая поддержка

Содействие в продвижении товара партнерам и торговым посредникам со стороны производителя и экспортера, является критически важной составляющей коммерческого предложения. Наличие полноценного пакета адаптированных рекламно-информационных материалов определяет, как степень привлекательности предложения экспортера, так и успех выхода на рынок Ирана в целом. Не ждите, что кто-либо из описанных выше торговых посредников возьмет на себя функции локализации Вашей продукции.

Наличие сайта, каталога продукции на фарси позволит экспортеру предоставлять широкий спектр инструментов для поддержки торговых посредников и продвижения продукции на рынке Ирана. Перечень таких услуг, как публикация контактов торгового посредника на адаптированном сайте, в каталоге позволит более требовательно выбирать потенциальных партнеров и формировать четкие критерии их отбора.

Данный подход позволит разделить зоны продаж по различным провинциям между торговыми посредниками и обеспечить единое управление маркетингом, обладая полноценным инструментарием. Более подробно см. раздел [Инструменты маркетинга](#).

## Услуги

→ Разработка экспортного плана

[www.iranterra.ru](http://www.iranterra.ru)

[oleg.giloff@iranterra.ru](mailto:oleg.giloff@iranterra.ru)

Viber: +7 985 885 66 08

Тел.: +98 930 785 36 86

Тел.: +98 921 315 15 40

Skype: oleg.giloff



# Исследования рынков в Иране

## Предварительный обзор рынка

Основным методом анализа рынка Ирана, является сбор вторичной информации из открытых источников.

Предметом анализа являются: печатные и интернет СМИ, отраслевые каталоги, он-лайн торговые площадки и научные издания на Персидском и Английском языках.

Объектом изучения являются: Отраслевые объединения, союзы производителей и импортеров Ирана, специализированные печатные издания и интернет ресурсы, ключевые иранские производители аналогичной продукции, дилеры и импортеры азиатских и европейских производителей, сервисные, монтажные, подрядные организации.

## Сегментирование рынка

На начальном этапе выделяется целевой сегмент иранского рынка. Оцениваются наиболее перспективные направления, группы продуктов и услуг, наиболее востребованных на рынке Ирана.

Целевой сегмент должен быть достаточно емким, представлен отраслевыми союзами и профессиональными объединениями, ключевыми игроками: производителями, импортерами, сервисными центрами, дистрибьюторами.

## Анализ сбыта аналогичной продукции

На данном этапе осуществляется сбор информации о ключевых иранских производителях аналогичной продукции, импортерах, каналах продвижения и реализации продукции в соответствующем сегменте.

## Формирование базы потенциальных партнеров

В зависимости от специфики товара и предложения экспортера осуществляется выбор 2-3 групп потенциальных партнеров из числа компаний обладающих сложившимися отношениями с потенциальным покупателем продукции экспортера.

## Обзор отраслевых союзов и профессиональных объединений

Получить информацию о ключевых игроках сегмента можно в отраслевых союзах и профессиональных объединениях. Как

правило, в рамках одного сегмента существует целый ряд союзов и объединений, производителей, экспортеров, импортеров или продавцов, как национального, так и регионального масштаба.

Информация о членах союзов и объединений, как правило представлена на официальных сайтах и позволяет сформировать понимание о структуре сегмента, ключевых участниках, их характеристиках и подготовить базу контактов и персоналий по целевому сегменту.

В качестве примера можно привести следующие объединения:

- [Союз строительных компаний Ирана;](#)
- [Союз дорожностроительных компаний;](#)
- [Союз производителей оборудования для нефтяной промышленности;](#)
- [Союз инженеров горнорудной промышленности Ирана;](#)
- [Промышленное объединение свинцово-цинковой промышленности;](#)
- [Союз проектных и подрядных организаций в сфере газодобычи, нефтедобычи и нефтехимии;](#)
- [Союз производителей оборудования для нефтяной промышленности;](#)
- [Союз производителей и экспортеров нефтяной и нефтехимической продукции;](#)

Не полный перечень союзов, объединений, синдикатов и фондов представлен на языке фарси на сайтах: [ТПП Ирана](#), [ТПП Тегерана](#), информация о региональных профессиональных объединениях, кооперативах и союзах производителей доступна в региональных ТПП.

## Анализ специализированных изданий

В Иране в достаточной степени развиты специализированные, отраслевые и профессиональные, печатные и интернет СМИ, представляющие картину соответствующего сектора промышленности, ситуацию на рынке. Как правило, издателями являются, профессиональные объединения и отраслевые союзы, государственные, надзорные органы или частные компании.

- Специализированные электронные издания можно найти по ключевым запросам на языке фарси в поисковой системе Google.
- Отраслевые и специализированные печатные издания Ирана доступны по ключевым запросам в подписном каталоге [www.magiran.com](http://www.magiran.com)
- Университетские издания и журналы ис-

следовательских центров представлены на сайте Научного информационного центра Ирана на [фарси](#) и [английском](#) языках.

Анализ специализированных изданий позволит оценить рекламную активность потенциальных конкурентов, ключевую проблематику и тенденции в соответствующем сегменте рынка и познакомиться с экспертным сообществом.

Готовые исследования по различным сегментам можно приобрести на соответствующих ресурсах на английском языке.

### Маркетинговые исследования по Ирану

- [Researchandmarkets.com](#)
- [Businessmonitor.com](#)
- [Marketresearch.com](#)
- [GRDSreports.com](#)
- [Euromonitor.com](#)
- [Список иранских компаний \(англ.\)](#)

### Расчет таможенных платежей

Определение стоимости таможенного оформления в Иране осуществляется на основании трех показателей:

НДС — общепринятая ставка НДС в Иране составляет 8%, на некоторые виды товаров предусмотрена 4% ставка.

Таможенные пошлины — публикуется в апреле каждого года, после утверждения Меджлисом Ирана на основании заявок, представленных промышленными и отраслевыми объединениями в ежегодном сборнике экспортно-импортных тарифов. Полная информация о таможенных пошлинах доступна в разделе «Законы» на англоязычной версии сайта [Организации по развитию торговли Ирана](#) (ОРТИ), иные нормативно-правовые акты, процедуры, фитосанитарные нормы и др. доступны на фарси в соответствующем [разделе](#).

Приоритет импортных товаров — товары зарубежного производства в период ужесточения санкций и усиления программы замещения импорта были распределены на 10 групп. В первую группу вошли лекарства, пшеница, рис и ряд других товаров первой необходимости. Десятую группу составили дорогие автомобили, предметы роскоши и ряд товаров, производимых в Иране. При таможенном оформлении товаров 10й группы, рассчитывается двойная ставка таможенной пошлины. Получить информацию о категории приоритета на импортируемые в Иран товары можно на

сайте [ТПП Тегерана](#).

Иран не является членом ВТО и активно использует заградительные таможенные тарифы для защиты местных производителей. Решения и законы о вводе ограничений на экспорт или импорт товаров публикуются в [данном разделе сайта](#) (ОРТИ).

При осуществлении таможенной очистки, расчет таможенной стоимости товара осуществляется по курсу Национального банка Ирана, см. раздел: [Курс Иранского риала](#).

### Расчет маршрутов доставки

Географическое положение Ирана обеспечивает пересечение страны двумя транспортными коридорами «Север-Юг» и «Восток-Запад» и обеспечивает существенные перспективы Ирану в увеличении транзита.

Коридор Север-Юг связывает страны северной Европы с Индией через Иран и Россию. Преимуществом коридора перед морским маршрутом через Суэцкий канал является существенное сокращение расстояния и времени на доставку грузов. В тоже время в связи с недостаточно-развитой инфраструктурой коридор пока не получил существенного развития.

Коридор Восток-Запад, соединяет Пакистан с Ираком, Сирией и Турцией с последующим выходом в Европу. Иран активно развивает транспортную инфраструктуру в рамках проекта по развитию коридора Восток-Запад.

Доставка товаров в Иран может осуществляться морским, автомобильным и железнодорожным транспортом.

### Морское сообщение

Северное направление является традиционным для доставки грузов в северные порты Ирана: Амирабад, Ноушахр, Энзели.

Южное направление выходит на иранские порты расположенные в Персидском заливе: Имам Хомейни, Бушер, Абдан, Хорремшахр, Шахид Реджаи, Шахид Бахонар, Шахид Бехешти и Шахид Колантари.

Каспийский маршрут является традиционным при доставке грузов из России, в тоже время южное направление может быть востребовано при поставках с северо-западной части России и Калининграда, из портов Дубая, если компания ведет свою деятельность в Дубае, имеет склады



или дистрибьюторскую сеть в странах расположенных на Аравийском полуострове или планирует реализацию товаров в южных провинциях Ирана.

### Автомобильное сообщение

Развитым автомобильным маршрутом является автомобильная дорога по западному побережью Каспийского моря через республику Дагестан, Азербайджан с выходом на пограничный переход в городе Астара в Иране.

Российские автоперевозчики, преимущественно из Дагестана, обеспечивают транспортировку сельскохозяйственной продукции из Ирана в Россию.

### Железнодорожное сообщение

Ветка восточного направления маршрута «Север — Юг», соединившая напрямую Казахстан и Туркменистан с выходом на Горган в иранской провинции Голестан, обеспечивает прямое железнодорожное сообщение Южного-Урала с северо-восточными провинциями Ирана.

Эффективно функционирует железнодорожное сообщение вдоль западного побережья Каспийского моря, связывающее южные регионы РФ с расположенной в Азербайджане на границе с Ираном станцией Астара. Дальнейшая доставка грузов от жд.ст. Астара, Азербайджан на территорию Ирана осуществляется иранскими автоперевозчиками.

В настоящее время Иран ведет строительство жд. ветки, которая соединит Азербайджанскую железную дорогу с иранской железнодорожной транспортной сетью.

Стоимость доставки рассчитывается на основании запросов в транспортные компании в соответствии с выбранным маршрутом доставки.

### Услуги

- Изучение структуры отраслевых союзов и профессиональных объединений
- Обзор отраслевых и профессиональных изданий
- Выявление ключевых игроков в целевом сегменте иранского рынка
- Анализ рекламной активности конкурентов
- Анализ наличия торговых барьеров на товарные позиции на основе ТН ВЭД
- Расчет маршрутов доставки
- Расчет стоимости таможенного оформления
- Поиск потенциальных торговых посредников
- Проверка респектабельности потенциальных партнеров
- Проведение предварительных переговоров

[www.iranterra.ru](http://www.iranterra.ru)

[oleg.giloff@iranterra.ru](mailto:oleg.giloff@iranterra.ru)

Viber: +7 985 885 66 08

Тел.: +98 930 785 36 86

Тел.: +98 921 315 15 40

Skype: oleg.giloff



## Маркетинговые коммуникации

### Модели управления маркетингом

Успех продаж в Иране определяются степенью эффективности управления маркетингом на целевом рынке. Ключевыми задачами обеспечения продаж являются:

- реклама и продвижение товара;
- расширение сети торговых посредников;
- получение обратной связи от потребителя;
- оценка активности конкурентов и их предложений.

При осуществлении экспорта товаров и услуг на рынок Ирана можно выделить три модели управления маркетингом.

#### Аутсорсинг функций маркетинга

Предусматривает передачу маркетинговых функций маркетинговому агентству расположенному на целевом рынке. Основными достоинствами данного подхода являются:

- непосредственное присутствие агента в Иране;
- взаимодействие с агентом на русском языке;
- знание агентом языка и деловой культуры на целевом рынке;
- систематическое получение актуальной информации о состоянии рынка;
- наличие прямого контакта с партнерами и потребителями;
- высвобождение трудовых ресурсов экспортера.

#### Делегирование функций маркетинга

Передача права и ответственности за выполнение маркетинговых мероприятий на экспортного агента или дилеров, осуществляющих закупку и дальнейшую дистрибуцию товаров в Иране, позволяет не задействовать трудовые ресурсы экспортера. Однако данный подход минимизирует контроль экспортера за ситуацией на целевом рынке.

#### Прямое осуществление функций маркетинга

Компания-экспортер самостоятельно осуществляет функции маркетинга, анализирует состояние рынка и выстраивает обратную связь с потребителями, обеспечивая постоянное взаимодействие с партнерами через свой филиал или представительство на целевом рынке.

## Инструменты маркетинга

Необходимым условием построения успешной коммуникации на рынке Ирана, является наличие информации и материалов о компании, услугах и товарах на фарси и английском языках.

Рекламно-информационные материалы, - это базис на котором строится коммуникация.

Основными инструментами на начальном этапе коммуникации с потенциальными иранским партнерами выступают: сайт, упаковка, каталог, коммерческое предложение, прайс-лист, официальное письмо.

Информационные материалы представляют не только продукт, услуги и компанию, но и отражают уровень организации и деловой культуры руководства компании экспортера. Качество подготовки материалов во многом определяют успех на рынке Ирана.

#### Локализация

Локализация — это не просто перевод текста, это его адаптация под культурную среду и национально-психологические особенности. Локализация направлена на достижение маркетингового эффекта на целевом рынке.

#### Перевод рекламных материалов

Не пытайтесь использовать машинный перевод Ваших предложений. Машинный перевод не обеспечивает допустимый уровень качества перевода. В тоже время, изучающий восточный язык специалист, при переводе специализированных текстов в редких случаях может сделать перевод достойного уровня с учетом точного построения выражений и использования терминологии. На язык перевода должен осуществлять перевод носитель языка и по-возможности знакомый с соответствующей отраслью и тематикой.

Как правило, за единицу перевода принято учитывать одну страницу содержащую 1800 знаков, либо 250 слов. Оптимальным методом подготовки текста сайта или каталога к переводу, будет формирование таблицы, в левый столбец, которой вносятся термины или абзацы текста на русском. Такое построение позволит Вам избежать повторного перевода повторяющихся терминов при описании различных единиц продукции или характеристик. В некоторых случаях, при наличии полноценного текста на английском, возможно осуществление



ствлять перевод с английского на фарси.

Various series accessories could be combined in accordance with your house design solution	Аксессуары разных серий можно комбинировать в зависимости от дизайна Вашего дома	لوازم تزئینی محصولات مختلف را می توان با طراحی داخلی خانه ترکیب کرد
Colour rendition in leaflet could differ from samples	Цветопередача в листовке может отличаться от образцов готовой продукции	رنگ در بروشور ممکن است با رنگ نهایی محصول متفاوت باشد
external angle	внешний угол	زاویه بیرونی
internal angle	внутренний угол	زاویه داخلی

## Директ-маркетинг

Директ-маркетинг является ключевым инструментом продвижения продукции на зарубежном рынке. Прямой маркетинг эффективен при экспорте технических решений и сервисов, оборудования и сырья, поиска торговых агентов.

### Подготовка предложения

После выбора оптимальных и приемлемых условий поставки, и подготовки списка потенциальных партнеров, осуществляется разработка коммерческого предложения. Предложение включает в себя:

- информацию о компании;
- описание продукции или услуги;
- ссылки на сайт и каталоги;
- условия поставки;
- условия оплаты;
- маркетинговая поддержка производителя;
- перечень правил и требований для потенциального партнера.

Предложение ориентированное на различные группы торговых посредников будет обладать дополнительными преимуществами. В ряде случаев будет уместна подготовка двух предложений, ориентированных на разные группы потенциальных партнеров с адаптивными условиями поставки и оплаты, и как следствие стоимости.

Представленные цены и размер дилерских скидок на основе различных условий поставки должны демонстрировать иранскому партнеру существенные финансовые преимущества при закупке на условиях, наиболее привлекательных для экспортера. В частности поставка на условиях EXW с оплатой в рублях на счет производителя в российском банке должна обеспечивать торговому посреднику максимально-возможную скидку. В тоже время цена на условиях DDP-Энзели с оплатой на счет продавца в дубайском или иранском банке, требующая от экспортера существенных трудовых, организационных и финансовых затрат, должна обеспечивать минимальные скидки. Таким образом, ценовая

разница на основании различных условий поставки будет существенным образом мотивировать иранских торговых агентов принимать оптимальные с точки зрения экспортера условия.

## Связи с общественностью

Имидж компании, узнаваемость товара, являются существенными факторами успешных продаж на рынке Ирана. Построение успешной коммуникации с целевыми группами: потребителями, партнерами и экспертным сообществом, наличие качественного инструментария, выбор оптимальных каналов коммуникации определит место и долю компании на целевом рынке.

### Сайт компании

Одним из важнейших инструментов коммуникации является сайт компании. Следует отметить, что целый ряд крупных германских компаний поддерживают сайты специально ориентированные на рынок Ирана.

Специализация	Оригинальный сайт	Версия для Ирана
Дорожно-строительная техника	<a href="http://wirtgen.de">wirtgen.de</a>	<a href="http://wirtgenir.com/fa/">wirtgenir.com/fa/</a>
Строительные материалы	<a href="http://knauf.com">knauf.com</a>	<a href="http://knaufir.com">knaufir.com</a>
Бытовая техника	<a href="http://miele.com">miele.com</a>	<a href="http://mieleiran.com">mieleiran.com</a>
Инженерные сервисы	<a href="http://tuv-nord.com">tuv-nord.com</a>	<a href="http://tuvnordiran.com">tuvnordiran.com</a>
Решения автоматизации	<a href="http://festo.com">festo.com</a>	<a href="http://festo.ir">festo.ir</a>

В свою очередь, необходимо отметить, что германские компании перед локализацией на рынок Ирана, прошли этап глобализации. Международные компании всегда локализуют свою оригинальную версию сайта под целевой рынок, оставляя в своих руках инструментарий для обратной связи: формы заказа, список контактов авторизованных дилеров, отзывы и замечания.

Локализованный сайт обеспечит экспортеру контроль за фирменным стилем, информационным наполнением, статистикой посещаемости. Конкуренция за выдачу в топе поисковых систем на языке фарси относительно не высока. Для большинства ключевых запросов не составит большого труда добиться вывода сайта в топ Google, Yahoo, Bing и привлечь целевую аудиторию. Дополнительным инструментарием привлечения целевого трафика послужат иранские специализированные и отраслевые информационные ресурсы, торговые площадки, персоязычная часть Википедии.

Качественно наполненный сайт, окажет существенную рекламно-информацион-

ную поддержку Вашим партнерам в Иране и обеспечит экспортеру возможность изложить правила и требования для потенциальных региональных дилеров и осуществлять дальнейшее развитие дилерской сети. Подобный подход, позволит экспортеру не ставить себя в зависимость от одного эксклюзивного дилера, а предоставлять дилерские права на ограниченное время, на территории определенной провинции.

### Российские СМИ на фарси

Эффективным инструментом PR в Иране могут явиться российские интернет СМИ на языке Фарси. Ряд иранских печатных и он-лайн СМИ используют данные ресурсы для получения свежих новостей о России.

Наличие активной ссылки на персональную версию сайта экспортера со страниц новостных изданий окажет существенное влияние на индекс цитирования сайта и его выдачу по ключевым запросам в поисковых машинах Google и Bing.

- [pe.ria.ru](http://pe.ria.ru) - РИА Новости
- [persian.ruvr.ru](http://persian.ruvr.ru) - Радио «Голос России»
- [farsi.ru](http://farsi.ru) - Новости по Афганистану
- [pers.iran.ru](http://pers.iran.ru) - Новости по Ирану

Выявить ключевые запросы на персидском в поисковых системах Google и Bing можно при помощи сервиса: [keywordtool.io](http://keywordtool.io)

### Семинары и конференции

Дополнительным каналом коммуникации является комплекс отраслевых, научных и учебных семинаров и конференций. Перечень мероприятий, систематизированных по различным отраслям, представлен на соответствующих информационных ресурсах.

- [bahamayesh.com](http://bahamayesh.com)
- [iconf.ir](http://iconf.ir)
- [iranconferences.ir](http://iranconferences.ir)

### Реклама

В данном разделе мы не будем акцентировать внимание на общенациональных изданиях, радиостанциях или иранских телеканалах, так-как на начальном этапе выхода на рынок Ирана использование подобных рекламоносителей не оправдано.

Мы рассмотрим специализированные и отраслевые издания, как оптимальный канал продвижения в целевых сегментах. Профильные издания уже рассматривались в разделе: Исследования в Иране, в

контексте источника информации о состоянии рынка Ирана и рекламной активности конкурентов в целевом сегменте. Публикация рекламно-информационных материалов в специализированных СМИ является одним из наиболее эффективных коммуникационных каналов с целевой аудиторией: потребителями, техническими специалистами и экспертным сообществом. Размещение статей и рекламных модулей, предложений для дилеров, позволит с минимальными финансовыми затратами достичь желаемых результатов. Следует отметить развитие в Иране специализированных интернет изданий и отраслевых каталогов, которые зачастую принадлежат владельцам отраслевых печатных изданий. В качестве примера, приведена краткая выборка печатных изданий нефтяной промышленности и специализированных интернет ресурсов посвященных строительной отрасли Ирана.

### Издаия нефтяной промышленности Ирана

Название Ссылка	Издатель	Периодичность в год
<a href="#">Journal of Exploration &amp; Production Oil &amp; Gas</a>	Национальная нефтяная компания Ирана	12
<a href="#">Нефть, газ и энергетика</a>	Махандес Салими	12
<a href="#">Нефть, газ, нефтехимия</a>	Махандес Шакиби	12
<a href="#">Новые технологии</a>	Национальная компания нефтепереработки и дистрибуции нефтепродуктов	4
<a href="#">Баспарс</a>	Исследовательский центр нефтехимии и полимеров Ирана	4
<a href="#">Полимеры: наука и технологии</a>	Исследовательский центр нефтехимии и полимеров Ирана	6

При разработке медиа-плана следует опираться на характеристики изданий. На этапе планирования рекламной активности в специализированной прессе рекомендуется оценить тематику и направленность редакционных материалов, тираж, тип и географию распространения, на основании прайс-листа рассчитать [CPT \(cost per thousand\)](#).

Интернет ресурсы строительной отрасли Ирана

Иранские интернет ресурсы как правило не предоставляют статистику посетителей, тем не менее оценить степень популярности сайта можно через сервис Alexa, по Google Page Rank и Alexa Rank.

## Строительные интернет ресурсы

Наименование сайта - ссылка	Page Rank Больше - лучше	Alexa Rank Меньше - лучше
<a href="#">Вестник недвижимости</a>	3/10	409 000
<a href="#">Новости недвижимости</a>	3/10	10 000 000
<a href="#">Сайт журнала «Строительство»</a>	3/10	362 000
<a href="#">Торговая площадка спецтехники</a>	2/10	1 000 000
<a href="#">Каталог товаров и услуг</a>	1/10	55 000
<a href="#">ИА Строительство и транспорт</a>	3/10	108 000

## Выставки

Посещение выставок является наиболее распространенным инструментом маркетинговой коммуникации на зарубежном рынке. Как правило, экспортеры приезжают на выставки в Иран без предварительной подготовки и изучения своего целевого сегмента, преследуя цели оценить спрос и интерес.

В ряде случаев, этого достаточно, чтобы на месте ознакомиться с уровнем работы иранских и европейских конкурентов, сделать правильные выводы и вычеркнуть Иран из списка потенциальных рынков сбыта.

В иных случаях, действительно, стенд привлекает внимание потенциальных покупателей, интересующихся ценой товара и возможностью его приобретения. Как правило экспортер может лишь назвать цену EXW-Город в России в долларах США, что не дает понимания конечной стоимости товара в Иране после уплаты: НДС, таможенных пошлин, расходов на доставку. Данная ситуация существенно снижает дальнейший интерес к предложенному товару. Зачастую представители компаний, работающих в целевом или смежном сегменте проявляют живой интерес к дальнейшему партнерству и настаивают на предоставлении эксклюзивного права на дистрибуцию товара в Иране, мотивируя свою позицию тем, что малоизвестный, но имеющий существенную перспективу на иранском рынке товар, для обеспечения старта продаж, требует существенных инвестиций в рекламу и продвижение. Как правило развитие подобных отношений не приводит экспортера к желаемым результатам.

Зачастую итогами работы на выставке становятся пачки розданных каталогов, стопка собранных визиток и длинный список записанных контактов, что в комплексе, в лучшем случае завершается обменом 2-3 письмами.

Более эффективным подходом будет предварительная подготовка, которая вклю-

чит в себя ряд этапов, позволяющих сформировать понимание рынка и стратегию действий.

## Оценка рынка

- обзор рынка;
- оценка предложений иранских производителей;
- оценка предложений европейских и азиатских производителей на рынке Ирана;
- выявление дистрибьюторов и импортеров;
- анализ рекламной активности конкурентов;

## Оценка стоимости товара на рынке Ирана

- расчет таможенных пошлин;
- расчет доставки;
- разработка прайс-листа на условиях: EXW, FOB, CIF, DDP;
- определение приемлемых условий оплаты.

## Построение коммуникации

- разработка стратегии выхода;
- локализация рекламно-информационных материалов (сайт, каталог);
- разработка требований к потенциальным партнерами;
- разработка комплексного коммерческого предложения;
- рассылка персонифицированных предложений потенциальным партнерам с приглашением на стенд выставки.

Несомненно, предварительная подготовка требует существенных затрат времени и энергии. Однако данный подход может существенно сократить расходы, и обеспечивает конкурентно-способному предложению успех на рынке Ирана.

Перечень международных выставок, проводящихся в Иране, представлен на сайте Международной выставочной компании Ирана [www.iranfair.com](http://www.iranfair.com)

## Управление продажами

Совместное с торговыми агентами управление продажами, расширение клиентской базы и оперативный контроль работы торговых посредников возможно реализовать в рамках облачных сервисов управления проектом с интегрированным почтовым сервисом и CRM. Одним из наиболее подходящих и функциональных решений, является [Bitrix24](#), в англоязычной версии.

В условиях высокой стоимости заемных средств, торговые посредники в Иране,

как правило берут на себя финансовые риски лишь в случае наличия твердых гарантий реализации продукции в кратчайшие сроки. Данное положение находит подтверждение в системе розничной торговли зарубежными товарами (стройматериалы) когда многочисленные торговые точки с ограниченными торговыми площадями и торговым капиталом размещают лишь образцы продукции. Продажа товара осуществляется на основании заказа клиента и совершенной предоплаты оплаты в объеме 20-50%. Доставка товара осуществляется в течение 1-3 дней со склада оптового продавца или импортера.

Похожая схема используется при продаже автомобилей иностранного производства или автомобилей иранской отечественной сборки. Дилер в рекламе указывает размер предоплаты от 20 до 50% с поставкой автомобиля от двух недель и более. Важно отметить также, наличие у дилера готовых кредитных инструментов.

Формирование пакета предзаказов у торговых посредников на продукцию экспортера следует использовать, как ключевой инструмент стимулирования продаж.

### Услуги

- Локализация сайтов
- Перевод рекламно-информационных материалов на фарси
- Анализ рекламоносителей
- Разработка медиа-планов

[www.iranterra.ru](http://www.iranterra.ru)

[oleg.giloff@iranterra.ru](mailto:oleg.giloff@iranterra.ru)

Viber: +7 985 885 66 08

Тел.: +98 930 785 36 86

Тел.: +98 921 315 15 40

Skype: oleg.giloff



## Социокультурные аспекты

### Ментальность и образ жизни

Иранское общество, как и любое другое, не является однородным и представляет собой множество, как национальных, так и социальных групп с соответствующими культурными и поведенческими оттенками. Многообразие и противоречивость иранской культуры основано на различных взглядах традиционалистов и реформаторов, идеалистов и прагматиков, сельских жителей и горожан, рабочих, интеллигенции и госслужащих, уроженцев различных провинций и представителей различных поколений.

Несмотря на географическую близость Ирана к арабским странам, и принадлежность к миру Ислама, Иран нельзя рассматривать в контексте арабской культуры и на основании опыта взаимодействия с арабскими странами. Иранцы видят себя уникальной персидской нацией с индоевропейскими корнями, наследниками истории Персидской империи и Персидской литературы.

Иранцы очень общительный и дружелюбный и гостеприимный народ, всегда готовы оказать помощь иностранцу, порой не просто показав дорогу, но еще и проводив его.

Для понимания иранцев, самими иранцами, рекомендуется к прочтению книга «Похождения Хаджи-Бабы из Исфагана», написанная английским дипломатом Джеймсом Мориером.

### Социальная структура

В Иране крайне выражено социальное расслоение общества. Однако в течение последних десятилетий стремительно растет число выпускников ВУЗов, увеличивается доля среднего класса и выравнивается социальный разрыв.

Высший класс иранского общества в дореволюционный период составляли приближенные к шаху семьи, владеющие производственными предприятиями и сельскохозяйственными землями. После Исламской революции принадлежность к высшему классу сохранили за собой крупные землевладельцы и торговцы, утратив политическое влияние, перешедшее представителям шиитского духовенства. В ходе приватизации все более заметную долю в высшем классе начинают составлять представители

Боньядов и КСИР.<sup>2</sup>

Структура среднего класса с дореволюционного периода существенных изменений не претерпевала, ее составляют менеджеры частных и государственных компаний, врачи, интеллигенция, средние землевладельцы и торговцы. Однако доля среднего класса выросла с 15% в 1978 году до 32% в 2000.<sup>3</sup> За последние 2 десятилетия Иран достиг существенного прогресса в увеличении доходов на душу населения и повышении качества жизни.

Социальные группы с низкими доходами составляют основу иранского общества и систематически получают субсидии и иные выплаты со стороны государства. Политика субсидий и прямой финансовой помощи отразилась в падении уровня бедности и сокращения неравенства в доходах. Однако за последние годы вследствие внутренних и внешних факторов данный процесс социального выравнивания остановился.<sup>4</sup>

### Публичная и частная жизнь в Иране

В Иране жизнь разделена на две сферы, публичная и частная. В повседневной жизни, на работе и в обществе иранцы следуют принятым и устоявшимся официальным и религиозным правилам и моделям поведения.

И лишь в узком внутреннем кругу, куда входит семья, родственники и близкие друзья они чувствуют себя свободно и могут позволить себе быть самими собой. Внутренний круг формирует основу социальных отношений и деловых связей. Дружеские отношения очень важны и перерастают в деловые. Членам внутреннего круга оказывается поддержка, предлагаются советы, помощь в поиске работы и решение бюрократических вопросов.

### Семейные ценности

Семья является базовым элементом социальной структуры иранского общества. В семье как правило 1 или 2 ребенка. Иранская семья поддерживает очень тесные связи с семьями родителей, братьев и сестер и является исходной точкой построения социальных связей и опорой в сложных ситуациях.

Крайне высока ответственность члена семьи перед родственниками. Лояльность семье играет более существенное значе-

<sup>2</sup> [Social classes and Post-election Crisis in Iran](#), Farzin Vahdat, Freedom house  
<sup>3</sup> [Iran country study](#), Federal Research Division, Library of Congress, Glenn E. Curtis, Eric Hooglund, 2008, ISBN 978-0-8444-1187-3  
<sup>4</sup> [IMF Country report №14/93](#), April 2014



ние, чем любые другие социальные отношения и даже бизнес. Кумовство не рассматривается как негативное явление, а лишь как возможность нанять на работу знакомого человека, которому можно доверять. Роль семьи, родственных связей, ответственность и обязательства членов семьи определяют клановую структуру иранского общества и кланово-бюрократический характер экономической модели Ирана. Семья в ее расширенном формате, с сетью социальных связей обеспечивает членам семьи механизм социальной мобильности, бизнес возможности, преодоление бюрократических барьеров.

## Обычаи и традиции

### Традиции Таароф

Таароф, - это система вежливости, принятая в Иране и широко используемая в повседневном общении. Если таксист на Ваш вопрос сколько стоят его услуги ответит Вам (Кобели надоре), что значит: «да ничего это не стоит», или (Мехмоне ман бош), «будь моим гостем», это не значит, что он не ждет от Вас оплаты, это лишь общепринятая в Иране форма вежливости. В магазине и ресторане если Вам предложат не оплачивать счет имейте ввиду, что это лишь Таароф и Вам следует поблагодарить и оплатить счет. Подобные проявления таароф встречаются повсеместно, в магазинах, в гостях, в офисе. Если Вам предлагают чай или фрукты, хорошим тоном будет сначала поблагодарить и отказаться, и лишь после повторного предложения принять угощение. Идеальная модель восприятия Таароф будет следующая: «Было бы не вежливо со стороны таксиста или продавца не предложить мне бесплатный проезд или не оплачивать покупку, и было бы еще хуже с моей стороны принять его предложение».

Жестикуляция в Иране несколько отличается. Подъем головы вверх, является жестом отрицания и несогласия. Кивок означает согласие и одобрение. Избегайте жеста с поднятым большим пальцем вверх, в европейской культуре он несет положительное значение и одобрение, в иранской, - является непристойным.

### Выходные и праздники

Официальный выходной день в Иране, пятница, ряд компаний не работают и в четверг. В государственных учреждениях четверг рабочий день лишь до обеда.

Григорианский календарь	Иранский современный солнечный календ.	Название праздника
11 Февраль	22 Бахман	День победы Исламской революции
21-27 Март	1-7 Фарвардин	Навруз
1 Апрель	12 Фарвардин	День Исламской республики
2 Апрель	13 Фарвардин	День природы, Сензда-е бадар
16 Май	26 Ордибехешт	Избрание Богом Мухамеда пророком
3 Июнь	13 Хордад	День рождения 12-го имама, Мехди
3 Июнь	14 Хордад	Годовщина смерти имама Хомейни
8 Июль	17 Тир	Гибель пророка Али
18 Июль	28 Тир	Ид фетр, Ураза-Байрам
11 Август	20 Мордод	Гибель имама Джафар Садек
24 Сентябрь	2 Мех	Курбан-Байрам
24 Октябрь	2 Абан	Ашура, Гибель имама Хусейна
29 Декабрь	8 Деи	День рождения пророка Мухамеда

### Рамадан

17 Июня — 27 Хордада — Начало

16 Июля — 25 Тир — Окончание

В течение месяца Рамадан все Мусульмане обязаны поститься от восхода до заката. Пост включает в себя воздержание от употребления еды и питья, жевательной резинки и курения. Иностранцы не обязаны держать пост, тем не менее им не рекомендуется есть, пить или курить в общественных местах. Рестораны, за исключением, расположенных в крупнейших пятизвездочных гостиницах, до захода солнца закрыты. Тем не менее продуктовые магазины продолжают работать весь день.

Ежедневно после захода солнца, семьи и друзья собираются вместе для открытия Ифтар, — вечернего приема пищи. Трапеза разговения протекает не торопливо и продолжается до полуночи.

Как правило многие компании, особенно государственные учреждения устанавливают сокращенный рабочий день. Месяц Рамадан не самый подходящий период для совершения деловой поездки в Иран, за исключением тех случаев, когда уже установлены контакты, намечены планы и утвержден график.

### Мохарам

14 Октября 2015 по лунному календарю Хиджры начинается месяц Мохарам, священный для мусульман Шиитов, кульминацией, которого являются траурные шествия в день Ашура 24 Октября 2015. В период с 14 Октября по 5-10 Ноября, иранцы, как правило заняты подготовкой и проведением траурных мероприятий. До 15 Ноября в 2015 в Иране не будет проводиться культурных и праздничных мероприятий.

## Деловые Коммуникации

*«Иранцы люди, которые говорят противоположное тому, что они думают и делают противоположное тому, что они говорят. Но не обязательно это значит, что то, что они делают, не подтверждает то, что они думают.»*

Сэр Денис Райт, Посол Великобритании в Иране 1963-1971

### Назначение встреч

Встречи желательно назначать заблаговременно 2-6 недель. При планировании встреч следует учитывать многочисленные иранские праздники. По прибытии в Иран следует подтвердить встречу. Пунктуальность не является отличительной чертой иранцев, но от Вас будут ожидать пунктуальности.

Не рассчитывайте сразу встретиться с руководителем компании, уровень представительства имеет в Иране существенное значение, иранцы не склонны вести переговоры с менее статусным представителем. У Вас поинтересуются статусом и уровнем делегации.

Учитывайте при планировании встреч тегеранские пробки и вероятную некомпетентность таксистов.

### Дрескод

В Иране придают большое значение внешнему виду, одевайтесь так, чтобы произвести хорошее впечатление, подчеркнуть свою скромность и респектабельность.

В Иране принят консервативный дрескод: брюки, реже джинсы, пиджак. Избегайте вычурных нарядов, лакированных туфлей, излишних золотых украшений. Иранцы, как правило, не носят галстук. Женщинам следует одеваться скромно, носить платок, избегать обтягивающих вещей и подбирать одежду с длинным рукавом.

### Обращение

Наиболее распространенное приветствие в Иране (Салом). При встрече иранцы подают друг другу руки и обмениваются общими формами вежливости, интересуясь состоянием дел, но не ждут ответ на свой вопрос, а получают благодарность (мерси, мамнун, мошташакерам) за внимание. В Иране не принято подавать руку женщинам. Женщин приветствуют кивком головы. Практически везде, куда бы Вы ни пришли Вам будет предложен чай. Это одно из проявлений гостеприимства.

Обращайтесь к Вашим партнерам по званию и фамилии. В Иране принято обращение (Доктор) к владельцам ученых степеней и (Мохандес), к инженерам. При обращении звание предшествует фамилии. Прим.: Доктор Роухани. Обращение (Agha) используется при обращении к мужчинам, (Ханум), - к женщинам.

Не переходите на обращение по имени, до тех пор, пока Вам не предложат. Обращение по имени принято лишь для членов ближнего круга.

Наличие визитных карточек на английском с указанием должности и при наличии ученой степени крайне важно.

### Сувениры

В Иране подарки дарят часто и по любому поводу. Привести с собой сувениры будет хорошим тоном. Иранцы с трепетом относятся к своим народным промыслам и будут рады не только принять от Вас в качестве сувениров изделия народных промыслов, но и особому вниманию, которое Вы окажете своим подарком. В 86% случаев подарок воспринимается как выражение Вашей готовности к налаживанию близких отношений, что в достаточной степени значимо с позиции иранского менталитета.<sup>1</sup>

В качестве подарков можно преподнести изделия из бересты, хохломскую роспись, Гжель. Шоколад Аленка или красная икра в стеклянных банках, - универсальное решение.

### Общение

Как правило в Иране, первая встреча с Вашими потенциальными партнерами не будет сфокусирована на обсуждении деталей сделки и этапам ее реализации. Это официальное мероприятие, принимающей стороной ожидается, как знакомство, чаепитие, обсуждение общих вопросов.

Наличие рекламно-информационных материалов на фарси и английском крайне желательно.

В ходе первой встречи Вас будут оценивать, большое значение иранцы придают внешнему виду. С большой вероятностью у Вас поинтересуются в каком отеле Вы остановились.

Иранцам требуется время, чтобы поближе узнать Вас, до этого отношения будут, как правило, прохладными и формальными. Иранцы предпочитают вести бизнес

<sup>1</sup> A cross-cultural Study of Americans & Iranians Busines Negotiation Behavior



с теми людьми, которых они знают и кому доверяют. Бизнес строится на личных отношениях, будьте готовы потратить время на их установление до того, как будет заключена сделка.

Важным аспектом на этапе подготовки переговоров является разработка плана переговоров с детальным описанием ключевых и второстепенных вопросов.

Будьте терпеливы, встреча может неоднократно прерываться визитами сотрудников и телефонными звонками. Не проявляйте нетерпение, не смотрите на часы и демонстрировать, что Вы спешите, это может подорвать доверие к Вам.

В ходе межкультурной коммуникации следует особое значение уделять эмоциональным аспектам беседы и психологической атмосфере коммуникации.

### Восприятие времени

Люди в Иране предпочитают не ставить себя и коллег в жесткие временные рамки. И если ранее назначенное завершение работ или встреча переносится, примите во внимание, что сроки, зачастую, рассматриваются как примерные.

Тем не менее некоторые иранские менеджеры являются носителями европейской деловой культуры и четко следуют назначенным срокам.

Работая с иранцами рекомендуется отдельно подчеркивать значимость следования срокам с указанием на то, как их нарушение может отразиться на реализации сделки или проекта в целом.

### Переговоры

В ходе деловой коммуникации иранцам свойственна неторопливость, терпение, наличие развитых навыков ведения переговоров. Возможно умышленное усложнение предмета обсуждения, двусмысленные формулировки и сокрытие значимых деталей.

В ходе переговоров, Иранцы могут представить со своей стороны сильного переговорщика и занять твердую позицию. При обсуждении деталей, Ваши потенциальные партнеры могут проявить эмоциональность и даже продемонстрировать готовность прекратить переговоры в попытке склонить Вас по условиям контракта. Не пытайтесь демонстрировать тот же подход и не используйте приемы давления, как правило это сработает против Вас. Проявите спокойствие, терпение и желание со-

трудничать. Решения в Иране принимаются медленно. Имейте ввиду, что Ваши иранские коллеги могут использовать время как тактический прием ведения переговоров, особенно, если они знают что сроки у Вас ограничены. Избегайте демонстрации, того что у Вас ограничен временной ресурс.

Зачастую кого Вы знаете более значимо, чем, то что Вы знаете. Критически важно развитие социальных связей и расширение контактов и списка потенциальных партнеров. Никогда не следует делать все ставки на одного партнера. В случае если иранская сторона понимает это, то условия сделки могут существенно измениться.

Компании в Иране иерархичны, выносите решение сложных и спорных вопросов на вершину структуры компании. Многие компании в Иране, семейные. Решения принимаются коллегиально, узким кругом лиц, входящих в состав управления компании или после обсуждения предмета отдельно с каждым членом, входящим в совет директоров и лишь потом результаты коллегиального обсуждения передаются на исполнение. Сотрудниками не принято обсуждать решения руководства, они как правило лишь исполняют поручения, согласовывая каждый вопрос с руководством.

В Иране руководство компании относится подчеркнуто вежливо к сотрудникам, порой интересуясь их самочувствием, делами в семье, функции контроля качества и своевременного исполнения поручений передаются заместителю или супервайзеру. Сотрудники относятся к руководству с уважением и выражением почтения согласно статусу руководителя. В Иране не принято публично критиковать, так как это подрывает чувство достоинства и гордости.<sup>1</sup>

Переговорный процесс в Иране идет существенно медленнее, чем в России. В ходе обсуждения иранцы могут не высказывать напрямую свои возражения и несогласия по ряду пунктов договора, рассматривая это как невежливость. Вместо этого, Вам может быть предложено вернуться к обсуждению вопроса позже, и еще раз рассмотреть вопрос цен и условий договора.

Учитывая данные особенности ведения переговоров, рекомендуется заложить в изначальное предложение возможность коррекции цен и условий в пользу партнера.

<sup>1</sup> [Effective Leadership and Culture in Iran: An Empirical Study](#), Ali Dastmalchian International Association for Applied Psychology, 2001,

## Юмор

Иранцы веселый народ. Своевременная шутка может помочь Вам разрешить сложный вопрос. Тем не менее избегайте шуток ниже пояса, про алкоголь и на религиозные темы.

## Деловая переписка

На начальном этапе коммуникации иранцы склонны к формальным и официальным отношениям. Отправка персонализированного официального письма, переведенного на фарси, на имя руководителя иранской компании, на официальном бланке предприятия в формате PDF с подписью генерального директора с детальным описанием предложения, сопровождаемого каталогами на фарси или английском произведет должное впечатление на Ваших потенциальных партнеров.

Обсуждение спорных вопросов текущего взаимодействия, также лучше отправлять официальным письмом. В любом случае при обострении противоречий, всегда будет возможность представить содержание переписки в профессиональное объединение или ТПП Ирана.

## Неформальное общение

### Приглашение в ресторан или на концерт

Если Вы договорились о встрече в ресторане, то несмотря на настойчивость иранцев оплатить счет, в Иране, действует правило, оплаты приглашающей стороной.

Назначая встречи в ресторанах следует знать, что в Тегеране существует такое явление как очередь в ресторан. Что обусловлено ограниченным количеством популярных ресторанов с высоким уровнем обслуживания.

Неординарным будет приглашение Ваших потенциальных коллег на концерт. Хорошая программа будет по достоинству оценена. Ознакомьтесь с культурной программой в Тегеране, выбрать посадочные места в зале и приобрести электронные билеты (при наличии иранской банковской карты) можно на сайте: [iranconcert.com](http://iranconcert.com)

### Приглашение в гости

Если Вас пригласили в Иране в гости, это значит, что Вас готовы представить внутреннему узкому кругу членов семьи, близких друзей и партнеров по бизнесу. Имейте в виду, что это не просто вечерин-

ка, - это очередной этап знакомства и продолжение построения личных отношений, переходящих в деловые. Постарайтесь не опаздывать, одеваться скромно, но помнить, что Вас снова будут оценивать.

В ходе приветствия нового гостя принято вставать, здороваться следует сначала со старшими по возрасту. В ходе неформального общения иранцы склонны к более открытому общению и выражению эмоций.

В гости следует приходить с подарками, если запасы сувениров из России уже исчерпались, преподнесите букет цветов или торт. Иные подарки в Иране принято преподносить в нарядной упаковке. Если Вы пришли на день рождения или годовщину свадьбы, то зачастую, врученный подарок не будет развернут, его поместят на отдельный стол. К завершению мероприятия все гости собираются вместе, а принимающая сторона поочередно распаковывает подарки и благодарит гостей.

В консервативных семьях, стол сервируется на полу, в прогрессивных, - за столом. Дождитесь пока Вас пригласят занять Ваше место. Вам могут не однократно предложить помощь подать, то или иное блюдо, отказ не будет воспринят всерьез, а лишь как вежливость и усвоенные правила Таароф. Зачастую стол может быть организован в формате фуршета.

Будьте готовы к тому, что Вам будет задано множество не совсем корректных вопросов: сколько Вы зарабатываете, женаты ли Вы, есть ли у Вас дети, и если нет, то почему. В Иране это в порядке вещей. Постарайтесь избегать политических вопросов, пока иранцы сами не затронут тему политики.

Маниакальная страсть иранцев фотографироваться может показаться странной, но отнеситесь к этому с пониманием. Будьте готовы к тому, что фотографии мероприятия будут на следующий день опубликованы в Facebook. Иранцам приятно продемонстрировать своим знакомым, что у них в гостях были иностранцы. Несмотря на, то что Facebook официально запрещен в Иране, эта социальная сеть крайне популярна.

На следующий день после посещения гостей принято позвонить или отправить SMS с благодарностью за прошедший вечер.

## Поездка в Иран

### Бизнес-миссии

Практика визита бизнес-миссий от различных регионов РФ, несомненно положительна и эффективна в ходе контактов приграничных регионов, таких как Астрахань и провинции Гилян и Мазандеран. Однако миссии удаленных от Ирана регионов не всегда оказываются в полной мере плодотворными. Зачастую предприниматели-члены региональных бизнес миссий, на этапе подготовки поездки, не получают необходимую информацию, как о профильных отраслях иранской промышленности, так и о рынке Ирана в целом. Данная практика влечет за собой участие в бизнес-миссиях компаний, не обладающих экспортным потенциалом.

Продуктивным подходом при планировании и формировании бизнес миссий будут предварительные консультации региональных центров развития экспорта, как организаторов бизнес-миссий, с Торговым представительством и экспертным сообществом по виду и ассортименту продукции участников бизнес-миссии с оценкой перспектив на рынке Ирана.

По мнению автора, более активную роль в работе бизнес-миссий должны играть отраслевые объединения и союзы. Оптимальный формат бизнес-миссии, это не объединение компаний по географическому положению, а подготовка миссии компаний из одной отрасли, предлагающих в совокупности набор комплексных решений или широкую линейку продукции для определенной отрасли или рынка Ирана. Данный формат обеспечит оптимизацию на всех этапах, от обзора требуемых сегментов и формирования комплексного предложения до планирования встреч и построения объединенной системы сбыта.

### Взаимодействие с Торговым представительством в Иране

Согласно концепции формирования «нового облика» торговых представительств, предусмотрено создание клиентоориентированных торговых представительств с широким спектром ответственности одним из элементов, которой является, «оказание содействия в продвижении на рынок государства пребывания, российских товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности и в привлечении инвестиций и передовых технологий в Российскую Феде-

рацию».<sup>1</sup> Ключевыми элементами миссии торгпредства является:

- поддержка реализации внешнеэкономических проектов крупнейших российских компаний;
- помощь в выходе на внешние рынки крупным, средним и малым компаниям;
- содействие российским регионам в продвижении интересов региональных компаний и привлечении инвестиций;
- мониторинг экономической ситуации и мер торговой политики страны пребывания, подготовку информационно-аналитических материалов;
- содействие заключению и реализации международных соглашений.<sup>2</sup>

Обладая государственным статусом Торговое представительство способно содействовать выходу представителям российского бизнеса, как на руководство государственных компаний, консорциумы, отраслевые союзы, так и на представителей центральной и региональных властей, руководство министерств и ведомств.

В тоже время имеют место случаи, когда некоторые представители бизнеса переоценивают свой экспортный потенциал и не обладая представлением о действенных механизмах продвижения продукции на рынке Ирана, настоятельно требуют встреч на уровне, которому предмет их встречи не соответствует.

В тоже время, организованное при содействии торгового представительства встреча в ТПП Ирана с участием представителей профильных профессиональных объединений, отраслевых союзов, может обеспечить выход на ключевых игроков соответствующего сегмента рынка, придать особую значимость мероприятию. Однако следует понимать, что степень успеха подобных мероприятий прямо-пропорциональна уровню подготовки компании и степени привлекательности ее предложения на рынке Ирана.

### Передвижение по стране

Наиболее развитыми видами транспорта в Иране, является авиа и автотранспорт. Иран обладает высоким качеством дорог и автомагистралей.

Стоимость такси от аэропорта до любой точки в Тегеране составит около 15 USD.

Внутренние авиарейсы на отдельных

<sup>1</sup> [Постановление от 20.06.14 №584](#) «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 27.06.05 № 401»  
<sup>2</sup> [Концепция формирования «нового облика» торговых представительств РФ](#) (2012-2016), Проект, Министерство экономического развития

направлениях осуществляются по несколько рейсов в день. Средняя стоимость авиаперелета внутри Ирана составляет 30-50 USD.

### Бронирование гостиниц в Иране

В Иране, большое количество отелей, обеспечивающих хороший уровень услуг за приемлемые цены. Тем не менее, стоимость проживания может существенно отличаться в зависимости от формы оплаты.

Как правило, стоимость номера в отеле озвучивается в иранских риалах.

Если Вы будете рассчитываться с отелем в иностранной валюте (USD или EUR), то расчет, как правило, будет осуществляться по курсу Национального банка Ирана. Что в результате приведет к увеличению счета отеля на 18-22%.

Поэтому рекомендуется оплачивать гостиницу в иранских риалах, предварительно осуществив обмен в одном из обменных пунктов «Сарафи».

В Иране существует несколько сайтов по резервированию гостиниц. Следует отметить, что все сайты работают на основе одной и тоже базы отелей. Цены, скидки и условия, а также перечень гостиниц на различных сайтах не отличаются.

При резервировании гостиниц в Иране через системы бронирования, возможно получение до 40% скидки. Однако следует отметить, что данные системы требуют 100% оплаты при резервировании. Оплата осуществляется через веб-интерфейс с пластиковой карточки одного из иранских банков. Использование пластиковых карт международных систем VISA и Master Card не возможно.

Для понимания текущей стоимости номеров в гостиницах, расположенных в различных городах Ирана, ниже приведены данные с сайта [www.iranhotelonline.com](http://www.iranhotelonline.com)

<a href="#">Тегеран</a>	<a href="#">Исфаган</a>	<a href="#">Тебриз</a>
<a href="#">Мешхед</a>	<a href="#">Язд</a>	<a href="#">Шираз</a>
<a href="#">Ахваз</a>	<a href="#">Бушер</a>	<a href="#">о. Киш</a>

## Советы

- Иранцы придают большое значение личным отношениям, которые переходят в деловую сферу. Большинство иранцев предпочтут познакомиться с Вами ближе для формирования деловых отношений. Построение личных отношений является неотъемлемой частью построения взаимного доверия без которого развивать отношения и продавать, что-либо в Иране будет сложно. Имейте в виду, что иранцы ценят долгосрочные отношения, которые сполна окупятся.
- Не спешите. Имейте ввиду, что деловые переговоры могут длиться существенно дольше чем это принято в России. Не демонстрируйте разочарования, это может нанести непоправимый ущерб вероятной сделке.
- Не следует допускать перерыва в отношениях с деловыми партнерами, нужно постоянно напоминать о себе всякими приятными для них способами – поздравлениями, осведомлениями о здоровье и т.д.
- Будьте готовы систематически посещать Иран.
- Не следует недооценивать Ваших потенциальных иранских конкурентов. Они знают свой рынок лучше, чем Вы.
- Не рассчитывайте на банковские карты систем Visa, MasterCard в Иране они не действительны. Имейте достаточную для поездки сумму в наличных долларах или евро.
- Не пытайтесь привести с собой алкогольные напитки, ввоз спиртного в Иран запрещен.
- Если Ваш переводчик настойчиво предлагает представить Вам его родственников, как специалистов в интересующей Вас отрасли, отнеситесь с пониманием к подобному предложению. Это следствие семейно-кланового уклада и обязательств перед семьей. Выслушайте людей.
- Не ведите переговоры «с глазу на глаз», стремитесь к публичности.



## Таблица расстояний между городами Ирана

Мешхед	1770					
Тебриз	1080	1500				
Исфаган	750	1220	1040			
Энзели	1060	1090	510	780		
Бендер-Аббас	1280	1380	1930	960	1680	
Тегеран	870	890	600	440	350	1330
	Ахваз	Мешхед	Тебриз	Исфаган	Энзели	Бендер-Аббас



## Услуги

ООО «Терра Когнита», предоставляет широкий спектр консалтинговых и представительских сервисов по Ирану.

На основе, стоящих перед экспортером задач, уровня его экспортного потенциала, специфики целевого сегмента иранского рынка, специалистами компании будет осуществлен индивидуальный подбор пакета услуг и представлен предварительный экспортный план.

Проверка респектабельности потенциальных партнеров является неотъемлемым условием при выходе на рынок Ирана. Мы осуществим предварительную проверку ключевых игроков в интересующем сегменте и представим отчет в формате: Профиль компании.



CALCIMIN (Public co.)

شرکت کالسیمین (سهامی عام)

Профиль компании

[Пример: Скачать профиль компании](#)

