



Информация о состоянии
лесоперерабатывающей
промышленности в
Исламской Республике
Иран и возможных
направлениях
сотрудничества.

Информация из открытых источников /
декабрь 2022

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИСЛАМСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ ИРАН

Государственный язык: персидский.

Географическое положение: Исламская Республика Иран (сокр. ИРИ) — государство в Западной Азии. На севере граничит с Арменией, Азербайджаном и Туркменистаном, омывается Каспийским морем, на востоке соседствует с Афганистаном и Пакистаном, на западе — с Ираком и Турцией. На юге располагает широким выходом к Персидскому и Оманскому заливам. Территория: 1 648 000 кв. км.

Административно-территориальное деление: страна разделена на 31 остан (провинцию), которые подразделяются на 402 шахрестана, в свою очередь делящихся на более 900 бахшей.

Столица: Тегеран.

Государственное устройство: Иран является исламской республикой.

Население: 84,1 миллиона человек (декабрь 2021 г.). Основной этнической группой Ирана являются персы.

Национальная валюта: Иранский реал.

ВВП: 197,6 миллиарда долларов США (2021 год).

Часовой пояс: UTC +3:30.

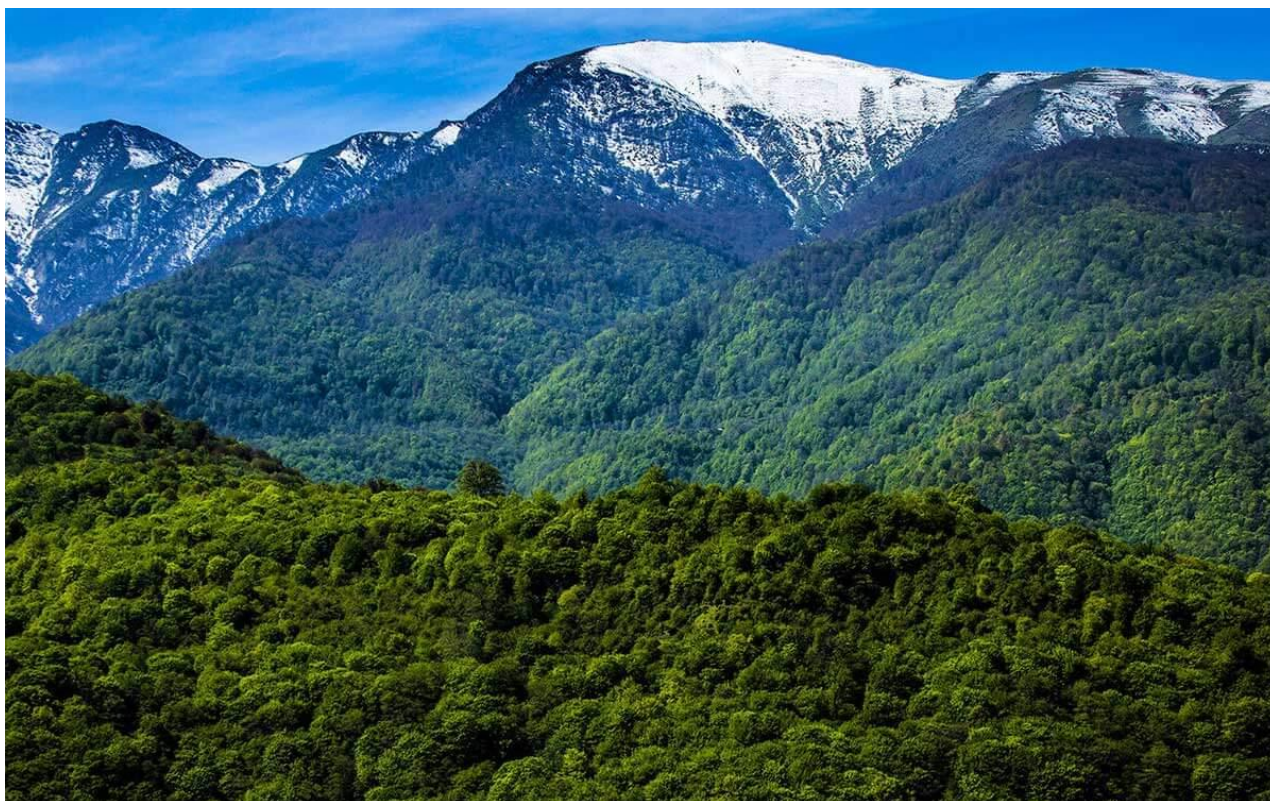
Телефонный код: +98.

Штрих-код: 626.

Оглавление

1.	ЛЕСА ИСЛАМСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ИРАН	3
2.	ОСВОЕНИЕ ЛЕСА В ИСЛАМСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ ИРАН	4
2.1.	Лесоперерабатывающая промышленность Ирана.....	6
3.	ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ ИСЛАМСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ИРАН	8
4.	СОТРУДНИЧЕСТВО ИРАНА И РОССИИ	10
5.	ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	14
6.	ТРЕБОВАНИЯ К КАЧЕСТВУ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ СТРАНОЙ-ИМПОРТЕРОМ К СТРАНЕ ЭКСПОРТЕРУ.....	15
7.	ОСНОВНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ МАРШРУТЫ.....	16
8.	ИРАНСКИЕ БАНКИ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ИРАНА	22
9.	ПРОВЕРКА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ	23
9.1.	Юридические компании	23
10.	АНАЛИЗ ИРАНСКОГО РЫНКА И ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ	24
11.	АКТУАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	25
11.1.	ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН С ИСЛАМСКОЙ РЕСПУБЛИКОЙ ИРАН	Ошибка! Закладка не определена.
12.	РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЕДЕНИЮ ПЕРЕГОВОРОВ С ДЕЛОВЫМИ КРУГАМИ В ИСЛАМСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ ИРАН	29
13.	ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ.....	32

1. ЛЕСА ИСЛАМСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ИРАН



Самые значительные лесные массивы встречаются на северных склонах горной цепи, проходящей по побережью Каспийского моря. Эти леса – смешанно-лиственные (дубы, сосны, кипарисы и т. д.). В нижней части горнолесного пояса до высоты 900 м произрастают дуб, железное дерево, самшит, грецкий орех, гранат, каштан съедобный, грабинник, миндаль, мушмула, фисташка, хурма и др.

На высоте от 900 до 2000 м в лесах преобладают дуб каштанолистный, бук, граб и различные виды кленов; встречаются вяз, каркас, тис, лещина и др. Большой частью это густые перестойные дубово-буково-грабовые леса, простирающиеся по северным склонам Эльбурса до 2100–2400 м. Выше их сменяют кустарники.

На склонах гор Загроса распространены низкорослые леса из валлонова, красящего, реже персидского дубов. В Туркмено-Хорасанских горах на высоте 1800–2000 м и на южных склонах Эльбурса имеются значительные массивы арчи, достигающей высоты 10 м. В степных и пустынных районах юго-восточной части Ирана большими островами встречаются фисташки, черный миндаль, тамарикс и инжир. До 1963 г. леса Ирана по форме владения

распределялись так: 25% принадлежало шахской семье, 65% – частным владельцам, 10% – государству.

Лесное хозяйство велось бесплановое. Леса истреблялись бессистемными рубками в легкодоступных горных районах. В результате – эрозия почв, обмеление рек, заиление каналов. Чтобы предотвратить дальнейшее истребление лесов, иранское правительство выкупило все частновладельческие леса. Однако проблема охраны лесов, создания лесных резерватов и защитного лесоразведения оставалась по-прежнему актуальной.

На современном этапе Служба лесов и насаждений Ирана разработала программу, которая устанавливает контроль над лесами на севере страны, находящимися на стадии уничтожения. Эта программа содействует увеличению площадей лесного покрова, восстановлению эксплуатируемого леса. На данный момент в целях сохранения леса государство ведет политику активной закупки древесины в других странах для деревообрабатывающей промышленности. Основным поставщиком древесины в Иран является Российская Федерация. Древесина доставляется в основном из Астраханской области. Лесные ресурсы в Иране используются в следующих целях:

- 1) развитие туризма;
- 2) водоохрана и защита грунта;
- 3) промышленная заготовка древесины;
- 4) изготовление бумажно-целлюлозных изделий;
- 5) развитие охотничьего хозяйства;
- 6) развитие химической промышленности;
- 7) производство лекарственных растений, снабжение пищевыми продуктами: грецким орехом, миндалем, фисташками, хурмой, гранатом, грибами.

2. ОСВОЕНИЕ ЛЕСА В ИСЛАМСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ ИРАН

С целью оптимизации расходов и сокращения сроков заготовки в Иране особое внимание уделяется подбору лесозаготовительной техники. Так, при выборе погрузочной техники учитываются такие параметры, как грузоподъемность, зона действия рабочего оборудования, скорость перемещения, которое определяет производительность машин.

Важное место при выборе лесопогрузчика занимает учет того, каким видом транспорта поставляется лес: сухопутным (автомобильный или железнодорожный транспорт) или водным (на баржах или судах). Рабочим инструментом любого перегружателя является грейфер, при выборе которого учитываются площадь зева и сцепление. При выборе форвардеров учитывается высокая грузоподъемность, развитие тягового усилия. Валочно-пакетирующие машины выбираются по параметрам временного цикла на крутых склонах. Также важна ходовая часть валочно-пакетирующих машин. Лесохозяйственные трактора должны отличаться мощностью двигателя и гидравлической системы.

Для лесного хозяйства Иран в большинстве случаев закупает технику в других странах. Модельный ряд машин разнообразен. В Иране используют модели мировых производителей. Встречаются такие модели, как погрузчик «Tigercat 234», который отличается топливной экономичностью в его классе машин. В условиях лесосеки заготовленные сортименты собирают и погружают форвардером и дальше перемещают к магистральной дороге, после чего древесина поступает на погрузочные или перегрузочные пункты, которые устраиваются при магистральных лесных автомобильных дорогах. В пунктах погрузки автопоезда посредством гидроманипуляторов самозагружаются. В дальнейшем сформированный таким образом автопоезд сортиментов осуществляет доставку древесины потребителям по дорогам с твердым покрытием.

Климат Ирана очень разнообразен и варьируется от аридного, характерного для преобладающей территории страны, до субтропического вдоль побережья Каспийского моря и в северных лесных районах. В большинстве своем территория представлена пустынями и аридной растительностью. Леса республики отличаются малой концентрацией. Основная их масса сосредоточена на севере Ирана. Угроза исчезновения лесов заставила разработать программу сохранения лесов, которая включает следующие направления: восстановление хозяйственных лесов; посадка деревьев в местах с малой концентрацией растительности; предотвращение масштабных пожаров в лесных массивах.

В целях транспортного освоения лесов необходимо оптимизировать сеть дорог, совершенствовать конструкции и технологии их строительства. Также

нужно модернизировать лесотранспортную технику. Все это позволит оптимизировать расходы и время на заготовку лесной продукции.

2.1. Лесоперерабатывающая промышленность Ирана

В Иране действует более 46700 официальных предприятий в сфере деревообрабатывающей промышленности, среди которых около 226 предприятий занимаются промышленным изготовлением мебели. В связи с этим, обеспечение деревом и сырьем является одной из основных проблем этого вида промышленности. Именно поэтому, дерево и изделия из дерева являются импортируемым товаром, и основная часть импорта осуществляется из стран бывшего СССР. Большую часть продукции импортируют из России, Грузии и Армении. Высочайшего качества древесина импортируется в Иран из России. В основном это ель, пихта и различные виды сосны.



По статистическим данным, около одного миллиона кубических метров древесины импортировалось из других стран, где более 95 процентов составляет импорт из России.

Выражение «Российское дерево» на рынке Ирана используется для обозначения каждого вида древесины белого цвета, импортируемой из

России, и сфера его использования особо не отличаются в то время, как белая древесина может быть представлена разными породами дерева, такими, как ель, пихта и сосна. Как говорилось выше одним из видов древесины, известной как «российское дерево», является пихта.

Глава Союза производителей и экспортеров мебели Ирана Хасан Ахмадиан заявил в июне 2022 года, что страна имеет потенциал для экспорта мебели на сумму 600 миллионов долларов в год, в то время как экспорт упомянутых товаров в настоящее время составляет около 60 миллионов долларов.

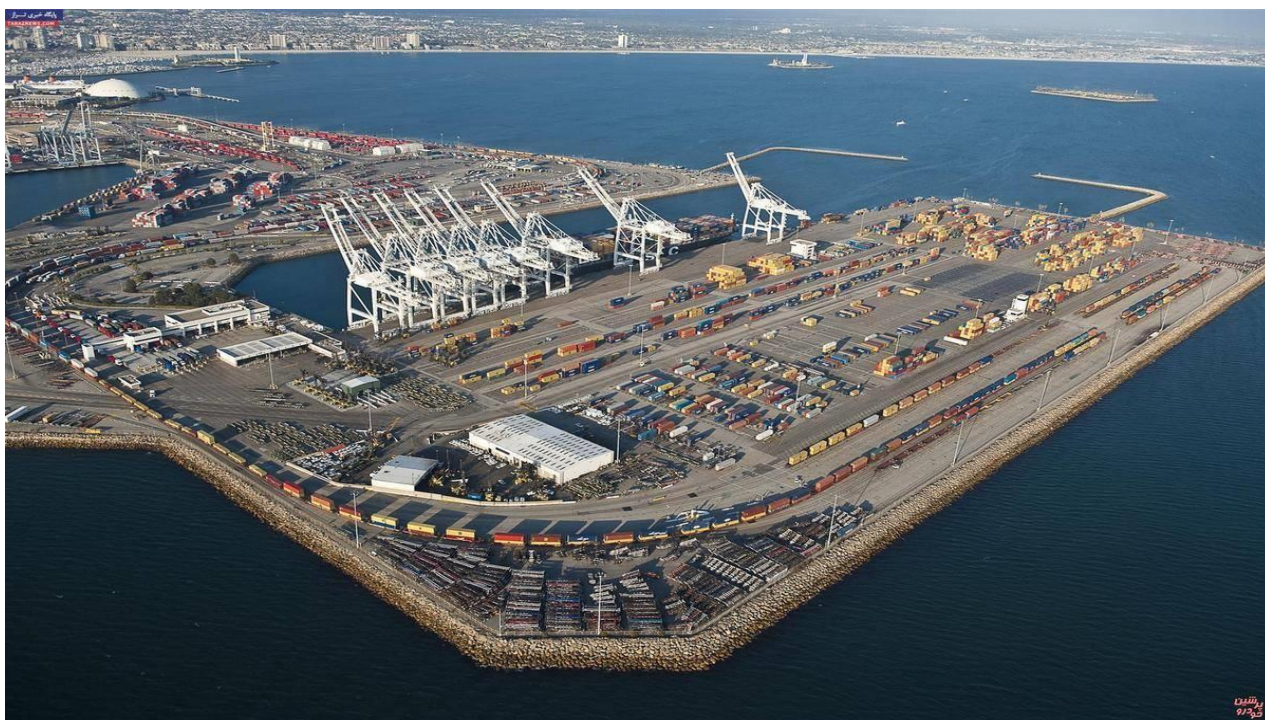
Многие страны, включая Азербайджан, Армению, Казахстан, Таджикистан, Оман, Катар, Кувейт, Афганистан, стремятся покупать иранскую мебель, но производители в Иране в настоящее время сталкиваются с некоторыми проблемами, в основном с поставками сырья.

Финансовый оборот мебельной промышленности в Иране составляет более восьми миллиардов долларов, а благодаря созданию рабочих мест и высокой добавленной стоимости она считается одной из ценных отраслей.

В мебельной промышленности работают более 80 000 промышленных, цеховых и сервисных подразделений, и на эту отрасль приходится более восьми процентов занятости в промышленности в стране.

В производстве МДФ и древесины Иран являемся крупнейшим поставщиком в регионе после Турции. Для дальнейшей экспансии нужна поддержка Министерства промышленности, горнодобывающей промышленности и торговли для поставок сырья. Если они позволят надлежащим образом поставлять сырье, необходимое для мебельной промышленности, в течение ближайшего года, то отрасли не нужна будет субсидируемая поддержка.

3. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ ИСЛАМСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ИРАН



В 2020 году, по международным данным, экспорт Ирана составил 41,0 млрд. долл. (в 2019 г. – 48,6 млрд.), а импорт – 38,8 млрд. долл. США (в 2019 г. – 44,0 млрд.).

Основные внешнеторговые партнеры Ирана в 2020 году были страны Китай, ОАЭ, Турция, Индия, РФ, ФРГ, Великобритания, Швейцария, Нидерланды, Сингапур.

Основные товары иранского импорта в 2020 году

№ п/п	Наименование товара	Стоимость (в млн.долл. США)	Удельный вес, в%
1	Аппаратура связи и части к ней	2 973,4	7,7
2	Кукуруза	2 522,1	6,5
3	Специфические товары	1 128,9	3,0
4	Соевые бобы	1 048,4	2,7
5	Рис	932,1	2,4
6	Пшеница	919,3	2,4
7	Отходы, полученные при извлечении соевого масла	793,9	2,0
8	Лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи	779,8	2,0
9	Масло подсолнечное	535,2	1,4

10	Приборы и устройства, применяемые в медицине	510,0	1,3
Итого по десяти товарам:		12104,4	31,4

Основные товары иранского экспорта в 2020 году

№ п/п	Наименование товара	Стоимость (в млн.долл. США)	Удельный вес, в%
1	Нефть сырая, включая газовый конденсат	10 035	24,5
2	Нефтепродукты	6 632,1	16,2
3	Полимеры этилена в первичных формах	3 339,6	8,1
4	Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали	1 658,5	4,0
5	Спирты ациклические, их производные	1 538,6	3,8
6	Орехи прочие	1 408,3	3,4
7	Нелегированная сталь в слитках	940,4	2,3
8	Медь рафинированная и сплавы медные	730,1	1,8
9	Удобрения азотные	705,6	1,7
10	Прутки из нелегированной стали горячекатаные прочие	643,0	1,6
Итого по десяти товарам:		27 631,2	67,4

По информации иранских официальных источников, в 2021 году экспорт Ирана составил 44,8 млрд. долларов (рост на 36 процентов), а импорт – 49 млрд. долларов (рост на 27 процентов).

Основными секторами, формирующими иранский экспорт, выступили: нефтехимия и газовый конденсат (22,8 млрд. долларов), горнодобыча и горнодобывающая промышленность (12,0 млрд. долларов), сельское хозяйство и продовольствие (5,6 млрд. долларов), промышленность (4,3 млрд. долларов) и ковры с ремеслами (150 млн. долларов).

В пятерку крупнейших поставщиков товаров в Иран вошли ОАЭ (15 млрд. долларов), Китай (11,3 млрд. долларов), Турция (5,1 млрд. долларов), Германия (1,9 млрд. долларов) и Швейцария (1,6 млрд. долларов).

Иранские товары экспортировались, в основном в Китай (12,9 млрд. долларов), Ирак (8,3 млрд. долларов), Турцию (4,8 млрд. долларов), ОАЭ (4,79 млрд. долларов) и Афганистан (2,0 млрд. долларов).

По данным иранской стороны, в 2021 году наметилась также тенденция к увеличению товарооборота со странами ЕАЭС. В частности, были достигнуты следующие показатели: Армения – 312 млн. долларов, Беларусь – 30 млн. долларов, Казахстан – 240 млн. долларов, Кыргызстан – 85 млн. долларов, Российская Федерация – 2 052 млн. долларов.

В 2021 году первые за последние 7 лет транзитные перевозки грузов через Иран вернулись к показателю в 12,5 млн. тонн.

По предварительным данным, в 2022 году объем экспорта отечественных пиломатериалов составил 22,7 млн кубометров. Российская обработанная древесина поставлялась на рынки более чем 15 стран Северной Африки и Ближнего Востока, где большая часть всего экспорта была направлена в Иран и ОАЭ: 379 тысяч кубометров и 334 тысячи кубометров соответственно (по данным Рослесинфорга. Россия. ЕАЭС > Леспром. Транспорт > rg.ru, 31 января 2023 > [№ 4279761](#))

4. СОТРУДНИЧЕСТВО ИРАНА И РОССИИ

В 2022 году Иран существенно нарастил экспорт промышленных товаров в Россию, однако две страны пока так и не сформировали стратегическое партнерство в экономической сфере (не считая Бушерской АЭС, построенной при участии Москвы). Среди стратегических планов — приобретение Ираном долей в российских портах в Волгограде или Махачкале и создание центров прямых поставок иранских потребительских товаров.

Глава Организации по развитию торговли Ирана Алиреза Пейманпак сообщил, что от \$80 млрд до \$100 млрд импорта в Россию поступает из недружественных стран и для иранских товаров открывается большая потенциальная емкость рынка (его слова приводит иранская деловая газета «Мир экономики»). Пока, по данным Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, Россия входит в десятку крупнейших внешнеторговых партнеров Ирана, однако ее доля колеблется на уровне 1–3%, что гораздо ниже, чем у Китая, ОАЭ, Ирака.

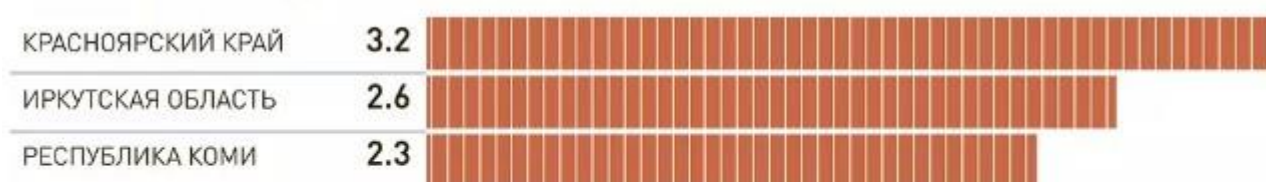
В связи с изменением логистических путей выхода на зарубежные рынки российских пиломатериалов многим предприятиям пришлось оперативно переключиться на страны Ближнего Востока и Северной Африки. Сильнее всего в 2022 году из стран MENA (Ближнего Востока и Северной Африки) выросли поставки в ОАЭ. Эмиратам удалось нарастить импорт на 83% в сравнении с итогами 2021 года. Далее следует Ирак, увеличивший ввоз пиломатериалов из России на 75%, до 174 тысяч кубометров, и Иордания - на 45%, до 173 тысяч кубометров (из выступления главы Рослесинфорга Павела Чащина).

Также нарастили объемы поставок контрагенты Ирана - на 14%, Израиля - на 13%, до 26 тысяч кубометров пиломатериалов, Туниса и Ливана - в среднем на 10%, в совокупности в эти страны было направлено более трех тысяч кубометров.

Традиционно в страны MENA из России направляются фанера, шпон, ДСП. На протяжении последних двадцати лет ключевыми покупателями среди этого региона являются Иран и Египет.

ЛИДЕРЫ ПО ЗАРАБОТКУ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСОВ, МЛРД РУБ

Источник: Глава Рослесинфорга Павел Чашин



Экспорт древесины и изделий из нее в Иран по регионам России за 2019-2020г.г.

№	Регион (области)	∑ (2019-2020)	Доля
1	Астраханская область	\$34.2 млн	48%
2	Пермский край	\$18.9 млн	26.6%
3	Коми	\$8.8 млн	12.4%

4	Кировская область	\$3 млн	4.2%
5	Архангельская область	\$2.5 млн	3.4%
6	Москва	\$2.2 млн	3%
7	Краснодарский край	\$548 тыс.	0.8%
8	Кабардино-Балкарская республика	\$213 тыс.	0.3%
9	Свердловская область	\$180 тыс.	0.3%
10	Санкт-Петербург	\$167 тыс.	0.2%
11	Московская область	\$90.2 тыс.	0.1%
12	Мордовия	\$80.7 тыс.	0.1%
13	Нижегородская область	\$71.8 тыс.	0.1%
14	Ханты-Мансийский АО (Тюменская область)	\$63.5 тыс.	0.1%
15	Башкирия	\$63.4 тыс.	0.1%
16	Хакасия	\$58.6 тыс.	0.1%
17	Северная Осетия-Алания	\$55.5 тыс.	0.1%
18	Татарстан	\$47.6 тыс.	0.1%
19	Красноярский край	\$20.6 тыс.	0%
20	Марий Эл	\$15.5 тыс.	0%
...
По всем регионам:		\$71.3 млн	100%

Структура экспорта из Российской Федерации в Исламскую Республику Иран:

Группа товара	2019	2020	Изм.	∑ (2019-2020)	Доля
09 44: древесина и изделия из нее; древесный уголь	\$71.3 млн	---	▼ 100%	\$71.3 млн	100%
09 45: пробка и изделия из нее	---	---	---	---	0%
09 46: изделия из соломы и др. материалов для плетения; плетёные изделия	---	---	---	---	0%
Итого:	\$71.3 млн	---		\$71.3 млн	

Кроме Ирана, «Древесина и изделия из нее» экспортируют из России в следующие страны:

№	Страна	∑ (2019-2020)	Доля
1	Китай	\$6.48 млрд	38.5%
2	Финляндия	\$1.13 млрд	6.7%
3	Узбекистан	\$860 млн	5.1%
4	Япония	\$833 млн	5%
5	Германия	\$638 млн	3.8%
6	Казахстан	\$618 млн	3.7%
7	Египет	\$571 млн	3.4%
8	США	\$390 млн	2.3%
9	Эстония	\$373 млн	2.2%
10	Азербайджан	\$365 млн	2.2%
11	Дания	\$314 млн	1.9%
12	Англия	\$306 млн	1.8%
13	Нидерланды	\$261 млн	1.6%
14	Беларусь	\$225 млн	1.3%
15	Южная Корея	\$224 млн	1.3%
...
28	Австрия	\$89.3 млн	0.5%
29	Чехия	\$80.8 млн	0.5%
30	Иран	\$71.3 млн	0.4%
31	Австралия	\$67.6 млн	0.4%

32	Турция	\$67 млн	0.4%
...
По всем странам:		\$16.8 млрд	100%

5. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Государственным институтом, ответственным за обеспечение процесса иностранного инвестирования в стране, является [Организация экономического и технического содействия инвестициям Ирана](#). В структуре этой организации функционирует Центр по оказанию услуг иностранным инвестициям, задачей которого является содействие иностранным инвесторам на этапах до и после выдачи лицензии на осуществление инвестиционных проектов в стране.

Новые области инвестиционных возможностей и приоритетов Ирана

- Создание рейтинговых агентств
- Создание иностранных финансовых институтов
- Создание кластеров для экспорта, товарных знаков в сельскохозяйственной продукции
- Развитие не менее 54 сельских бизнес-кластеров.
- Строительство и эксплуатация 98 сельских промышленных районов
- Разработка современных методов орошения
- Развитие рыболовства и рыбоводства в садках.
- Опреснение воды и сточные воды.
- Сеть городских систем сточных вод, рециркуляция и управление отходами и сточными водами.
- Новые нефтехимические продукты.
- Строительство электростанций с КПД от 55% до 60%.
- Бункеровка.
- Проекты ГЧП.
- Возобновляемые источники энергии.
- Электронные торги.
- Развитие инфраструктуры ИКТ в сельской местности.
- Научные компании (стартапы).
- Городской и пригородный железнодорожный транспорт.

-
- Новые небольшие порты.
 - Разведка, добыча и утилизация нефтяных и газовых месторождений.

В Иране имеется острая нехватка бумаги. Для снижения высокого спроса в провинции Хузестан строится новый завод по производству бумаги, что добавит 240 000 тонн к ежегодному выпуску бумаги в стране.

При запуске предприятия новый завод будет обеспечивать 38 процентов потребности Ирана в бумаге, что позволит стране сэкономить 285 миллионов долларов в год. Стоимость инвестиций в создание завода в 467 миллионов долларов.

Иранская компания «Ариан Саид Индастриал Груп» начинает перевалку лесоматериала через порты Астраханской области и в перспективе организует там его первичную переработку.

Компания «Ариан Саид Индастриал Груп» является одним из ведущих в Иране производителей древесно-волоконистых плит и плит из волокон древесины средней плотности. Основные заводы компании сосредоточены в северных провинциях Гилян и Мазандаран. Суммарная производительность расположенных там четырёх заводов компании составляет один миллион кубических метров плиточной продукции в год. Вырабатываемые компанией ДВП и МДФ служат основой для производства напольных покрытий и мебели на севере Ирана. Компания намерена переходить на широкое использование российского сырья.

Специально под проект в России зарегистрирована транспортно-экспедиторская компания «Каспиан Лог» с иранским капиталом. Сейчас её офис работает в Костромской области, но будет переведён в Астрахань.

6.ТРЕБОВАНИЯ К КАЧЕСТВУ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ СТРАНОЙ-ИМПОРТЕРОМ К СТРАНЕ ЭКСПОРТЕРУ

По указанию правительства Ирана Институтом по стандартизации и промышленным исследованиям к марту 2010 года были проведены исследования всех импортируемых товаров на предмет их соответствия действующим иранским стандартам.

Правительство Ирана в рамках борьбы за соблюдение закона «О правилах экспортно-импортных операций» также пытается защитить внутренних потребителей от импорта некачественных и несоответствующих госстандартам Ирана товаров. С этой целью проводятся регулярные проверки качества импортируемых товаров, применяются административные меры ограничительного характера и публикуются перечни впредь запрещенных к ввозу в страну некачественных грузов. Все эти действия совершаются на основании примечания №4 статьи 9 закона «О внесении изменений в нормативные акты и правила Института по стандартизации и технологическим исследованиям ИРИ».

Согласно иранскому законодательству, при повторном случае ввоза некачественных товаров иранские импортеры могут быть лишены разрешения на коммерческую деятельность, а за злостное нарушение закона, может последовать привлечение к судебной ответственности. По имеющейся информации белорусских товаров в данных запретительных списках нет.

7. ОСНОВНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ МАРШРУТЫ

Через Иран проходит два международных транспортных коридора (МТК) – МТК «Север-Юг» и МТК «Трасека».



МТК «Север-Юг» призван обеспечить транспортную связь между странами Балтии и Индией через Иран. Основными преимуществами МТК «Север-Юг» перед другими маршрутами (в частности, перед морским маршрутом через Суэцкий канал) являются: сокращение в два и более раза расстояния перевозок, а также снижение стоимости перевозки контейнеров по сравнению со стоимостью транспортировки по морскому пути.

МТК «Трасека» — это единственный проект евроазиатского транспортного коридора по направлению Запад-Восток из Европы с пересечением Черного моря, через Кавказ и Каспийское море с выходом на Центральную Азию. Иран располагает 11 крупными и средними портами, 4 из которых находятся в бассейне Каспийского моря.

В Каспийском море находятся порты Астара, Анзали, Ноушехр и Амирабад, в бассейне Персидского и Оманского заливов – Шахид Раджаи, Имам Хомейни, Бушер, Шахид Бехешти, Хоррамшахр, Ленге, Шахид Бахонар, Абадан.

Суммарный вес грузов, прошедших через каспийские порты Ирана составил в 2021 году, ориентировочно 4,6 миллиона тонн. Для сравнения, за аналогичный период через два крупнейших порта Персидского залива (порт Имам Хомейни и порт Шахид Раджаи) грузопоток составил 119,2 миллиона тонн.

Пропускная способность северных портов серьезно ограничена следующими факторами: малые глубины акватории (5-6 м), средние возможности для хранения грузов, низкая вариативность для дальнейшего транзита грузов через Иран (железнодорожное сообщение есть только у порта Амирабад).

Для северных и южных портов действуют разные тарифы на портовые и прочие услуги.

В Иране также функционирует международный железнодорожный маршрут Мешхед-Серахс-Теджен (Туркменистан). В 2014 году был введен в эксплуатацию коридор Казахстан-Туркменистан-Иран (Узень- Беркет- Этерек- Инчебурун- Горган) в рамках МТК «Север-Юг», что открывает возможность более быстрой транспортировки грузов по железной дороге. Действует железнодорожное сообщение с г.Астарой, откуда дальше грузы транспортируются автопоездами. Строительство железнодорожной ветки,

связывающей г.Астару с г.Тегераном, находится в непосредственной близости от г.Анзали (завершить строительство участка, оставшегося до Анзали, иранские власти планируют к концу 2023 года).

7.1. ПРОБЛЕМЫ В ЛОГИСТИКЕ

В отличие от Европы, Китая и России в Иране компании не рискуют отпускать контейнеры в глубь страны. По данным страховщиков, риск потерь достигает 30% для порожних контейнеров и 5% для груженых. Для развитых контейнерных стран эти показатели не превышают тысячных долей процента.

Да и сама железная дорога Ирана не в состоянии принимать контейнеры, в первую очередь из-за собственной инфраструктуры. Нет контейнерных терминалов, нет платформ, из чуть более чем 8 тыс. км железных дорог электрифицировано только ,5% путей, второй путь есть только у 19% маршрутов. Большая часть железных дорог пролегает в горной местности.

Собственно, узнать хоть какую-то ценовую, маркетинговую или статистическую информацию про иранские ЖД путем захода на английскую версию их сайта невозможно. Узнать стоимость у местных экспедиторов нет возможности: все сразу приглашают приехать.

В результате рутинный обмен информацией по ценовым параметрам, который существует и работает в Европе, России, Казахстане и даже в Китае (с учетом языковых барьеров), в иранских условиях дешево не наладить, притом, что логистика во всем мире становится все дешевле и дешевле.

По данным российских экспедиторов, работающих с Ираном, стоимость доставки из России до Бендер-Аббаса сейчас не ниже \$2–2,5 тыс. за груз объемом, сопоставимым с 20-футовым контейнером. Это при любом из вариантов коридора «Север — Юг»: хоть о воде через Астрахань, порт Оля или даже казахстанский Актау, хоть по железной дороге к западу от Каспия, хоть по той, что Казахстан проложил по восточному берегу, — не важно.

Если, везти указанный выше миллион контейнеров через Казахстан из китайского Урумчи, то казахстанские ЖД могли бы получить не менее \$1 млрд выручки, а государство — налоги. Но не получается.

Потребляемые товары производятся не в Урумчи, а на востоке Китая или в крайнем случае в центре страны, а во-вторых, доставка контейнера из Шанхая морем до Бендер-Аббаса стоит \$200, по данным Шанхайской фрахтовой контейнерной биржи. И потом этот груз на автотранспорте растаможенный, уходит на Тегеран во внутреннем сообщении.

При этом торговля Ирана и Китая не сбалансирована. С иранской стороны танкерами уходит нефть, обратно идет полная номенклатура промтоваров в контейнерах (у России с Китаем торговля более сбалансированнее: от нас идет и техника, и продукция передела, и сельскохозяйственная продукция в значительном количестве). И если по суше такой дисбаланс означает, что обратно транспортное средство идет порожним и тем самым удорожает общую стоимость доставки, то в случае работы морских контейнерных линий, которые ходят по кругу, все решается просто. По дороге из Шанхая в Европу контейнеровозы заходят и выгружают контейнеры с китайскими товарами, по дороге обратно они просто проходят мимо. Никаких расходов.

Результат пока простой. Как и в случаях с прочими коридорами, каждой стране-участнице необходимо наладить и проинвестировать дешевую и качественную логистику с равным доступом к товарам одинаковой стоимости для граждан в любой части страны. Наладив такую систему, можно рассчитывать на приход транзита. Россия и Казахстан встали на этот путь, и идут по нему. Можно критиковать, но инвестиции и качество логистического обслуживания растут. В Азербайджане пока нет ничего про любую логистику, кроме нефтяной. В Иране государству надо в принципе определиться, что и как развивать, как гарантировать инвесторам и торговцам неприкосновенность, сохранность товара и денег, как развивать автомобильные и железные дороги, как налаживать логистику через горы и пустыни.

Перед Россией и Ираном стоит ряд вызовов и проблем в области логистики.

Первая проблема – малочисленность иранского судоходного флота в Каспийском море. Хотя в Каспийском море действуют 53 иранских судна, но, учитывая тенденцию к наращиванию экспорта и импорта между Ираном и Россией, нужно не менее 100 судов. В связи с этим 10 декабря 2022 года к флоту Khazar Sea Shipping Lines было добавлено восемь новых судов, что

увеличивает количество иранских судов до 61. В этом контексте для увеличения объёма торговли между двумя странами очень важно строительство 5000-тонных судов. Российская судостроительная промышленность в Астрахани может сыграть важную роль в увеличении судоходных мощностей Ирана в Каспийском море.

Второй проблемой является небольшое количество судов типа «ро-ро» в морской торговле между Ираном и Россией в Каспийском море. В то время как у России на Каспии 19 таких судов, а у Азербайджанской Республики – 10, у иранского судоходства таких мощностей нет. Для решения этой проблемы в июле 2022 года Иранской морской промышленной компанией (SADRA) был подписан контракт на строительство двух судов этого типа по заказу Исламской Республики Иран. При водоизмещении 4 тысячи тонн их длина составляет 140 метров, что является максимум для судов, которые могут ходить по Каспийскому морю и Волге. Они могут использоваться для перевозки контейнеров, леса, автомобилей и так далее. 4 мая 2022 года в иранский порт Ноушехр впервые за 21 год зашло российское грузовое судно типа «ро-ро». Необходимо направить большую часть мощностей российского флота «ро-ро» в Каспийском море на торговлю с Ираном.

Третья проблема – сроки отправления кораблей. Дело в том, что на данный момент сухопутные маршруты, в том числе Астара – Баку – Дагестан, хотя и дороже, но проще и комфортнее. Регулярное планирование отхода судов помогло бы иранским и российским экспортёрам и импортёрам использовать возможности всех портов двух стран на Каспии. Очень важным моментом является то, что иранские и российские суда могут загружаться и разгружаться как в пункте отправления, так и в пункте назначения. К сожалению, во многих случаях суда загружаются только в одном из портов Ирана или России и возвращаются порожняком без груза. Поэтому очень важно, чтобы транзитные морские маршруты не были односторонними. Это позволит снизить стоимость перевозок и обеспечит их экономическую оправданность, что окажет положительное влияние на увеличение морской торговли между Ираном и Россией в Каспийском море.

Четвёртая проблема – ситуация с Астраханским портом, который замерзает в зимний период. В таких условиях существуют серьёзные ограничения для прохода судов в порт. Лучшим альтернативным вариантом для иранских и российских судов является Махачкалинский порт, в котором таких проблем нет. Фактически Махачкала является единственным российским портом,

который может принимать иранские суда в течение всего года. Усиление торговли через этот порт приведёт к тому, что стоимость и сроки перевозки грузов из Ирана в Москву сократятся более чем на 30% по сравнению с автомобильными перевозками через Азербайджан.

Пятая проблема – острая нехватка дноуглубительных работ на Волге и Волго-Донском канале, что приводит к обмелению, усложняющему движение судов по Волге и Волго-Донскому каналу. По этой причине судам приходилось двигаться при осадке 3,7 метра, что означает загрузку только на 70%. Дноуглубление Волги и Волго-Донского канала под осадку 4,5 метра необходимо для движения судов с полной грузоподъемностью. «Росморпорт» заявил, что проект реконструкции Волго-Каспийского морского канала стартует в 2023–2024 годах с завершением к 2028 году. Объём дноуглубительных работ предварительно оценивается в 15 миллионов кубометров. Основная цель программы – обеспечение безопасного прохода судов с осадкой до 4,5 метров.

Шестая проблема заключается в том, что в отличие от портов Астрахани и Махачкалы, которые имеют доступ к российским железным дорогам, только один иранский порт на Каспийском море – Амирабад в провинции Мазандаран – имеет прямой доступ к железнодорожной сети. Другие порты Ирана страдают от отсутствия доступа к железной дороге, что является важным недостатком «мультимодальных перевозок». В связи с этим Иран пытается завершить 35 километров железнодорожного маршрута между Рештом (столицей провинции Гилян) и Свободной торговой зоной Энзели. Это позволит соединить порт Энзели с железнодорожной сетью Ирана и южными иранскими портами в Персидском заливе, особенно Бендер-Аббасом, что станет важным шагом в развитии «мультимодальных перевозок» с российскими портами на севере Каспийского моря. А если будет завершена 164-километровая железная дорога Решт – Астара, порт Астара в провинции Гилян также будет подключён к иранской железнодорожной сети. Но поскольку Азербайджанская Республика не смогла выполнить свои финансовые обязательства из-за санкций, Тегеран обращается за поддержкой к Москве. В январе 2022 года президент Ибрахим Раиси посетил Москву, где обе стороны завершили согласование кредитной линии в размере 5 миллиардов долларов для нескольких проектов развития в Иране.

8. ИРАНСКИЕ БАНКИ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ИРАНА



Иран располагает достаточно разветвленной сетью банков за пределами страны. Учредителями выступают крупнейшие государственные банки: Bank Melli, Bank Mellat, Bank Tejarat. Европейские банки с капиталом иранских государственных банков попали под санкции и их активы были заблокированы. Попавшие под санкции иранские банки продолжали работу в условиях отключения от SWIFT. В тоже время, на ряд иранских банков, подвергшихся санкциям США, санкции ЕС не распространяются.

В СНГ существует ряд иранских банков. В России действует ЗАО «МББ» (Мир бизнес банк), с отделениями в Москве и Астрахани. В Таджикистане работает «Tejarat Iran», «TK Bank» — в Беларуси, в Армении и Азербайджане функционирует Bank Melli.

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.

9. ПРОВЕРКА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ

Для получения информации о регистрации, ликвидации юридических лиц и банкротстве индивидуальных предпринимателей необходимо обращаться в организацию State organization for registration of deeds and properties, а также Iran Chamber of commerce, industries, mines and agriculture.

Проверить законность деятельности той или иной организации, осуществляющей свою деятельность на территории ИРИ, возможно на сайте официальной газеты «Рузнамейе Расми» (www.rooznamehrasmi.ir). На данном сайте размещены официальные извещения о регистрации юридических лиц, а также последние изменения в структуре данных юридических лиц.

В соответствии с законодательством, ИРИ в течение одного месяца после регистрации юридического лица Регистрационная палата должна за счет данного лица поместить извещение о регистрации в газете «Рузнамейе Расми». Данное извещение должно содержать следующие сведения: краткое изложение Устава юридического лица; имя полномочного представителя юридического лица на территории Ирана; имена лиц, обладающих правом подписи; имя лица, компетентного для получения всех извещений, касающихся деятельности юридического лица. К сожалению, на сегодняшний день данный сайт оформлен только на персидском языке, однако в будущем планируется разработка версий сайта на английском, арабском и французском языках.

9.1. Юридические компании

В случае необходимости отстаивания своих интересов в судебном порядке можно обратиться к иранским юридическим компаниями, специализирующимся на работе с иностранными клиентами.

International Law Office Dr.Parviz Savrai and Associates

+98 (21) 2259-0785;

email: savrai@iran-attorney.com;

<http://www.iran-attorney.com>

Atieh Associates Law Firm

+98 (21) 8872-1112;
email:info@atiehassociates.com;
<http://atiehassociates.com>

Arjomandi & Arif
+98 (91) 2105-2681;
email:arjomandi@iranianlawyersoffice.com;
<http://iranianlawyersoffice.com>

10. АНАЛИЗ ИРАНСКОГО РЫНКА И ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ

Одним из направлений анализа рынка Ирана является сбор и анализ информации из открытых источников. Предметом анализа являются печатные и интернет СМИ, отраслевые каталоги, онлайн торговые площадки 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.

Получить информацию о ключевых игроках отрасли можно в соответствующих союзах и профессиональных объединениях. В Иране традиционно в рамках одного отраслевого сегмента существует целый ряд союзов и объединений, производителей, экспортеров, импортеров или продавцов как национального, так и регионального масштаба. Данные о членах союзов и объединений, как правило, представлены на официальных сайтах.

Наличие сайта, каталога продукции на фарси позволит экспортеру обеспечить широкий набор инструментов для продвижения продукции на рынке Ирана. Одним из важнейших инструментов коммуникации является сайт компании. Следует отметить, что целый ряд крупных западных компаний поддерживают сайты, специально ориентированные на рынок Ирана. Конкуренция за выдачу в топе поисковых систем на языке фарси относительно не высока. Для

большинства ключевых запросов не составит большого труда добиться продвижения сайта в топ Google, Yahoo, Bing и привлечь целевую аудиторию.

11. АКТУАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Исламская республика входит в Топ-10 стран контрагентов Башкирии. Объем взаимного товарооборота в сравнении с 2020 годом вырос в 6,7 раза, до 121,1 млн долларов США. Сейчас республика поставляет в Иран измерительные приборы, инструменты и буровое оборудование, химические продукты, медь, зерно, а импортирует, в свою очередь, чугунные валки для прокатных станков, сжиженный газ, бутилен, овощную продукцию. В вузах Башкирии обучается 53 иранских студента, преимущественно медики.



Иран и Башкирия имеют много общего в структуре экономики и продуктового рынка. Иран является большим потребителем зерна, масла и прочих продуктов сельского хозяйства. Это одна из ведущих нефтедобывающих держав, самостоятельно развивающих современные технологии добычи и переработки нефти. В Иране довольно развитое машиностроение, стране необходимо оборудование для горнодобывающей отрасли, которое

производит Башкирия. Планируется также развивать сотрудничество в сфере науки, образования и культуры. Есть взаимный интерес в части подготовки кадров и научных исследований, достигнута договоренность об организации прямого авиасообщения между Башкирией и Ираном.

В свете ужесточения западных санкций против России развитие сотрудничества с Ираном приобретает особое значение. Уже сейчас взаимодействие с Исламской Республикой Иран у нас в приоритете, намечены планы его развития.

По данным Управления Россельхознадзора по Республике Башкортостан, в январе-июне 2022 года регион отправил на экспорт более 61 тыс. м³ древесно-стружечных и ориентированно-стружечных плит. Продукция была экспортирована железной дорогой 23 контейнерными поездами в Китай и Монголию.

Кроме того, в региональном надзорном ведомстве сообщили, что за первые полгода 2022 года Башкортостан поставил на международные рынки более 73,2 тыс. м³ пиломатериалов. Продукция была экспортирована в 16 стран, в числе ключевых импортеров Азербайджан, Армения, Афганистан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Китай, Вьетнам и Евросоюз.

Коллеги из Ирана высоко оценили достижения республики в сфере деревообрабатывающей промышленности и выразили интерес в приобретении продукции лесопромышленного комплекса республики.

Полномочный представитель республики при президенте РФ — вице-премьер Сергей Греков принял участие в переговорах с представителями иранского целлюлозного холдинга Tarriko и башкирскими компаниями деревообрабатывающей промышленности и производства целлюлозы.

На переговорах были достигнуты договоренности, направленные на построение долгосрочных стратегий развития предприятий деревообрабатывающей промышленности.

— По итогам 2021 года Иран занимает 10 место во внешнеторговом обороте Башкортостана с объемом \$121,1 млн. Экспорт в прошлом году в основном

состоял из продовольственных товаров и сырья, это более 90 процентов, — информировала первый заместитель министра внешнеэкономических связей и конгрессной деятельности РБ Лена Изотова.

— В структуре также присутствуют продукты неорганической химии, древесина и целлюлозно-бумажные изделия, а также машиностроительная продукция.

«Tamin Gostar Novin Cellulose Industry Group Tamin Cellulose Holding» — крупнейший целлюлозный холдинг в Иране. Продукция этого холдинга включает широкий спектр целлюлозной продукции, в том числе бумагу (упаковочную и писчую), салфетки, древесно-волоконистую плиту средней плотности, паркет, пенокартон, фанеру, ДСП, поддоны и изделия из дерева. Напомним, в России действует национальный проект «Международная кооперация и экспорт».

Новые направления лесопереработки в Республике Башкортостан

Для полного использования лесного потенциала республики нужны новые центры глубокой переработки древесины, особенно низких сортов. Например, перспективным может стать выпуск топливных гранул - пеллет, для которых подходит не только низкосортный лес, но и всевозможные древесные отходы: ветви, кора, опилки на пилорамах.

Посчитано, что при цене примерно 4 тысячи рублей за тонну пеллеты производство одного килоджоуля тепла по стоимости сопоставимо с природным газом, - рассказал на тематическом круглом столе председатель совета Ассоциации лесопромышленников РБ Владимир Канибер, - Очень большой интерес к биотопливу проявляют в странах ЕС и АТР, куда могут быть налажены экспортные поставки.

Не так давно в Белорецком районе Башкирии было создано производство топливных пеллет из опилок мощностью 25 тысяч тонн в год. В основном, эта продукция закупается потребителями из других регионов, поскольку в республике пока нет большого количества специальных котлов.

Другим перспективным направлением лесопереработки может стать производство древесного угля. Этот продукт весьма востребован как для экспортных поставок и бытовых нужд, так и предприятиями, занимающимися выплавкой изделий из цветных металлов. Объем производства древесного угля в Башкирии пока остается относительно небольшим, но эксперты говорят

о возможностях его увеличения. По данным Торгово-промышленной палаты РБ, древесный уголь как экспортный продукт может быть востребован в Казахстане и Азербайджане, а в дальнем зарубежье – в Египте и США. Кроме того, в Башкирии есть лишь один лесохимический комбинат, а ресурсный потенциал региона позволяет создать еще несколько предприятий такого профиля.

По экспертным оценкам, до 80% продукции республиканской деревообработки может поставляться на экспорт. Наиболее перспективным логистическим маршрутом в Исламскую Республику Иран в этих целях является отправка грузов через порт в г. Агидель судами река-море.

По данным на 08.08.2022 года:

1. Деревообрабатывающий завод «Кроношпан» в г. Уфа выпускает 700 тыс. м³ OSB и 850 тыс. м³ ДСП ежегодно. На внутренний рынок поставляется 63% произведенной продукции, на экспорт — 37%. В 2020 году компания была признана экспортером года в Башкортостане. Годовой оборот предприятия — 15 млрд. рублей. Инвестиции в завод составили 516 млн евро. Строительство завода началось в 2014 г., производство ДСП было начато в 2015 г. и введено в промышленную эксплуатацию в сентябре 2019 года. Производство OSB производственной мощностью 1 млн м³ в год введено в эксплуатацию в июле 2018 г. На предприятии работают около 600 человек.
2. Компания «Уральский лес» готова поставлять на экспорт до 5000 м³ фанеры квадратной в месяц. (по ДСП производство пока находится на реконструкции)
3. Компания Русский лес (Белорецкий ЛПК) на сегодняшний день готовы предложить к поставке на постоянной основе до 1000 м³ в месяц следующие виды продукции:
 - пиломатериал хвойных пород 1-2-3 сортов, шириной от 100 мм, толщиной от 20 мм, длиной 3-6 метров;
 - пиломатериал лиственных пород шириной от 100 мм, толщиной от 20 мм, длиной 3-6 метров.

В целом предприятия лесопромышленного комплекса республики могут экспортировать продукцию лесозаготовки и лесопереработки в объемах до 100 тыс. м³ готовой продукции в месяц.

12. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЕДЕНИЮ ПЕРЕГОВОРОВ С ДЕЛОВЫМИ КРУГАМИ В ИСЛАМСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ ИРАН



Основные трудности, с которыми сталкивались бизнесмены:

- Языковой барьер. Многие иранцы не владеют английским языком. Поэтому подготовьтесь заранее и, если нужно, присмотрите переводчика, желательно, который знаком и с вашими, и с персидскими обычаями для более точного перевода.
- Незнание того, что внутри страны работают кредитные карты только местных банков - карты из России Иране не работают. С собой нужно взять только наличные деньги или заранее оформить перевод знакомым через иранский банк в своем городе.
- Незнание культуры. Когда вы предлагаете персам что-то из добрых намерений, то они с большой вероятностью откажутся. Даже когда предлагаете оплату услуг таксисту в городе, он откажется. В случае отказа принято предлагать еще два или три раза.

-
- Слишком прямая коммуникация, отсутствие таарофа. Что такое таароф? Это особая форма этикета, когда почти каждое предложение смягчается словами уважения и почитания. Он важен, однако не стоит путать его с благими намерениями или высокими ценностями. Несмотря на красивые речи, все должны понимать, что это взаимовыгодное сотрудничество, иначе сочтут сделку за подозрительную.
 - Слишком быстрое сокращение дистанции. Иранцам нужно провести несколько встреч, в том числе неформальных: с чаем, угощениями и кальяном, чтобы принять решение. Они будут оттягивать момент принятия решения и оплаты, если в этом нет очевидной выгоды. Не стоит оттягивать момент и ждать контрпредложения, лучше внести предложения сразу, чтобы до этого дошло дело, а не затягивать и, возможно, лишиться этой возможности.
 - Непонимание основных принципов ислама о том, что женщина должна покрывать голову, а лица противоположного пола не обмениваются рукопожатиями, тем более объятиями. Все это урегулировано на государственном уровне, но часто иностранные партнеры забывают об этих тонкостях. Бывали случаи, когда женщины узнавали о том, что нужно покрыть голову платком уже в аэропорту, приходилось ехать за ним, менять одежду.
 - Иностранные контрагенты не понимают, что для иранцев все соглашения о намерениях не имеют значения. Чтобы зафиксировать что-то, необходимо подписать полноценный контракт. В обратном случае, когда вы приступите к следующему этапу, может оказаться, что иранцы хотят внести изменения или совсем забыли о предыдущих договоренностях.
 - Нужно быть готовым к эмоциональным срывам во время переговоров. В силу менталитета и особого стиля ведения переговоров, диалог может стать слишком эмоциональным. Не стоит переживать, это культурная особенность, но нужно быть готовым к такой ситуации.
 - Иранский партнер больше сфокусирован на личности иностранного партнера, чем на аспектах сделки. Поэтому к переговорам лучше отнестись как к процессу в две стадии: установление личных отношений и обсуждение условий сделки.

Несколько советов для ведения переговоров с иранцами.

Что нужно делать:

1. Показать уважение культуре Ирана, если сможете процитировать строчку персидских поэтов, например, Хафиза или Хайама, вам это точно сыграет на руку.
2. Завоевать доверие. В Иране развит эгоизм и изначально все относятся к друг другу с максимальным опасением. Постоянные кардинальные изменения в политике сыграли свою роль в установлении барьеров к открытости.
3. Покажите, что заинтересованы в долговременном сотрудничестве, в противовес концентрации на получении кратковременной выгоды.
Таароф, много таарофа не бывает.

Что не нужно делать:

- Не создавайте ситуаций, в которых ваш партнер мог бы потерять лицо, даже в шутку. Себялюбие тут на высоком уровне, поставив партнера в неловкую ситуацию, вы рискуете потерять его доверие и контакт.
- Не указывайте, что им нужно сделать, лучше говорите, как вы делаете это у себя в компании. Выбирайте формулировки.

Что делать нельзя:

- Не вступайте в дискуссии о религии и политике. Помимо того, что это основное правило этикета, для иранцев это болезненная тема, учитывая, что за последнее столетие там произошло два переворота, а страна находится в постоянном напряжении.
- Не протягивайте руку для рукопожатия лицам противоположного пола. Это запрещено исламом — господствующей религией Ирана.

Чтобы переговоры прошли успешно, необходимо быть готовым не только к культурной разнице, но и к особенностям ведения бизнеса, работы местных банков. Максимально подробно спланируйте свой визит. Если иранские партнеры приезжают к вам, то действуют те же самые правила.

13. ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

1. <https://fin-plan.org/blog/investitsii/fondovyy-rynok-irana/>
2. <https://expert.ru/2022/06/1/bratya-po-sanktsiyam-rossiya-forsiruyet-sotrudnichestvo-s-iranom/?ny>
3. <https://rb.ru/news/russia-iran-barter/>
4. <https://rb.ru/opinion/peregovory-s-irancami/>
5. <https://punkt-a.info/news/9/persidskaya-ekspansiya-iran-kupil-astrakhanskiy-port-i-vnedryaetsya-v-nashu-ekonomiku?ysclid=16d6n6s97t995056987>
6. <https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Экономика Ирана>
7. <https://www.bashinform.ru/articles/detalno/2022-07-19/sotrudnichestvo-nabiraet-оборотy-kak-bashkiriya-razvivaet-svyazi-s-druzhestvennym-iranom-2878773>
8. <https://export.by/iran>
9. <https://www.aviasales.ru/psqr/article/qid-po-iranu>
10. <https://aemcx.ru/>
11. <https://www.bashinform.ru/articles/detalno/2022-07-19/sotrudnichestvo-nabiraet-оборотy-kak-bashkiriya-razvivaet-svyazi-s-druzhestvennym-iranom-2878773>
12. <file:///C:/Users/ShishkovBV/Downloads/lesa-irana-i-ih-transportnoe-osvoenie.pdf>
13. <https://iarex.ru/articles/90560.html>



**ЦЕНТР
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
РАЗРАБОТОК**

РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

АНО «ЦСР РБ»

сайт: csr-rb.ru

тел.: **+7 (917) 35-00-235**

адрес: **г. Уфа, ул. Тукаева, 46**

Отказ от ответственности: эта информация была собрана путем вторичного исследования, и АНО ЦСР РБ не несет ответственности за какие-либо ошибки в ней

**Аналитический обзор подготовлен
в декабре 2022г.
Шишковым Борисом Викторовичем**

