

Информационно-аналитический справочник

Навигатор экспортера: **Ирак**





САМАРСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

УЧУТЬ
САМРАНСКОЕ

Уважаемые партнеры!

Рады приветствовать вас на страницах информационно-аналитического справочника «Навигатор экспортера».

Наш центр в стенах университета давно и продуктивно занимается вопросами развития международных отношений, межрегиональной и международной интеграции, трансграничного сотрудничества. Опираясь на наш многолетний успешный опыт реализации проектов в сфере внешнеэкономической деятельности, мы разработали информационно-аналитический справочник, который является первым научно-исследовательским проектом, направленным на расширение внешнеэкономического взаимодействия с перспективными партнерами из дружественных государств и развитие необходимой для такого сотрудничества аналитической инфраструктуры.

Это по праву уникальный информационный продукт, результат кропотливой работы экспертов, призванный помочь российскому бизнесу в навигации по новым странам и рынкам с минимальными рисками и максимальной выгодой.

Мы убеждены, что представленные в справочнике аналитические данные, практические рекомендации и кейсы станут надежным ориентиром для предпринимателей, специалистов в сфере ВЭД, руководителей и сотрудников профильных министерств, исследователей и всех, кто интересуется внешнеэкономической деятельностью.

Издание данного справочника стало возможным благодаря поддержке Министерства науки и высшего образования Российской Федерации (проект № 123101700401-0, шифр FSSR-2023-0003).

Желаем вам продуктивной работы, смелых решений и успешных проектов!

С уважением,
коллектив Центра изучения стран Азии, Африки и Латинской Америки

Информация о Центре

Центр изучения стран Азии Африки и Латинской Америки СГЭУ функционирует с 2019 года и осуществляет консалтинг и поддержку внешнеэкономической деятельности для бизнеса и государства

Направления работы Центра:

1. Выход на новый рынок с точным расчетом: анализируем рынок, конкурентов и барьеры с учетом национальных особенностей для стратегически выверенного старта
2. Полное информационное сопровождение ВЭД — от анализа до продвижения
3. Обучение персонала без отрыва от производства: тренинги и семинары
4. Экспертиза по выходу на рынки Азии, Африки и Латинской Америки: оценка рисков и торговой специфики
5. Научное сотрудничество: совместные проекты, стажировки, конференции
6. Цифровые сервисы ВЭД: разработка, внедрение и продвижение экспортных решений

Ключевые показатели успешной деятельности:

20-летний опыт работы в сфере консалтинга и научных исследований, в том числе в области внешнеэкономической деятельности	>20 подготовленных отчетов навигации по перспективным зарубежным рынкам для предприятий экспортеров Самарской области
>300 успешных аналитических и научных проектов для бизнеса и органов власти	>30 реализованных научных тем, грантов от российских и зарубежных фондов

Директор Центра: Хмелева Галина Анатольевна, д-р. экон. наук, профессор, профессор кафедры региональной экономики и управления

Заместитель директора: Курникова Марина Викторовна

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры региональной экономики и управления

Контакты: Самара, ул. Советской Армии 141, корпус Д, 4 этаж, оф. 404Д

calaas@sseu.ru

тел. 8(846) 933-87-15

Составители: Хмелева Г.А., Клишина В.С., Хиллов Д.В., Гусева М.С., Матерова Е.С.

Все права защищены. При цитировании и использовании делового справочника необходимо указывать ссылку на источник:

ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет».

Организация-разработчик: © ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», 2025 г.

Работа выполнена в рамках государственного задания Министерства науки и высшего образования Российской Федерации по теме № 123101700401-0 (шифр FSSR-2023-0003).

Содержание

1	Историческая справка	4-5
2	Вызовы, потребности, приоритеты современного Ирака	6-7
3	Общие сведения о стране	8-9
4	Экономика Ирака	10-11
5	Внешняя торговля	12-15
6	Условия ведения бизнеса	16-27
7	Российский бизнес в Ираке	28-29
8	Поддержка и сопровождение	30-31

Историческая справка



17.07.1968

Революция
17 июля

Бескровный военный переворот в Ираке, приведший к власти региональное отделение Арабской социалистической партии «Баас» Президентом становится Ахмед Хасан аль-Бакр, а Саддам Хусейн стал вторым человеком в государстве

09.04.1972

Дружба
с СССР

После визита Хусейна в Москву, а затем председателя Совмина СССР Алексея Косыгина в Багдад подписан договор о дружбе между странами

16.07.1979

Становление
первым лицом

Аль-Бакр ушел в отставку по болезни, а его преемником на всех постах объявлен Саддам Хусейн

22.09.1980

Ирано-иракская
война

Ирак вторгся в Иран, но был выбит с территории. Последовавшее вторжение Ирана в Ирак также было безуспешным. Позиционная война длилась восемь лет, в 1988 г. стороны согласились на перемирие. Погибло 0,3-0,7 млн человек

02.08.1990

Война в Персидском
заливе

Иракская армия вторглась в Кувейт, после чего ей пришлось воевать с международной коалицией с США и другими странами НАТО во главе. Война закончилась 28 февраля 1991 г. поражением Ирака



31.10.1998

Акт освобождения
Ирака

31.12.2001

Рост, несмотря
на войны

20.03.2003

Вторжение
США в Ирак

30.12.2006

Казнь
Хусейна

15.12.2011

Вывод войск
США

09.12.2017

Описание гражданской
войны

Конгресс США принял,
а президент Билл Клинтон
подписал Акт освобождения
Ирака, согласно которому
Штаты поставили цель
свергнуть Хусейна
и «демократизировать» Ирак

Несмотря на серию войн, ВВП Ирака
при Хусейне в 1979-2001 гг. вырос
благодаря нефти в 3,3 раза, ВВП
на д.н. на 70%, а само население
с 13 млн до 25 млн чел.

США вместе с союзниками
вторглись в Ирак, свергли
Хусейна, после чего восемь
лет длилась военная оккупация
и война с повстанцами

Временное правительство
Ирака обвинило бывшего
лидера в геноциде курдов,
внесудебных расправах над
политическими противниками и др.

США официально
завершили войну в Ираке,
после чего в стране началась
гражданская война

Армия Ирака зачистила
от боевиков ИГ
(признаны в РФ террористами)
всю территорию страны

Источник: Ведомости

Навигатор экспортера: Ирак

2 Вызовы, потребности, приоритеты современного Ирака

Вызов 1. Высокая зависимость экономики от продажи нефти



до **95%** формирование федерального бюджета от продажи нефти



около **35%** экспорта Ирака в Китай



до **3,5%** ожидается рост инфляции из-за финансового давления и внутренних экономических проблем

Вызовы 2, 3, 4

Прекращение работы платформы для продажи долларов, которая отслеживала операции с иностранной валютой, что может привести к росту активности на чёрном рынке и проблемам в управлении валютой

Стремясь диверсифицировать экономику и ослабить давление на федеральный бюджет, Багдад намерен в следующем десятилетии ограничить государственный сектор до 1-2% от частного

Расходы на восстановление после войны с ИГИЛ составят примерно 88 миллиардов долларов в дополнение к текущим инвестициям в инфраструктуру

Вызов 5. Межконфессиональные разногласия



Вероятность напряжённости в отношениях между Багдадом и курдскими лидерами после переписи 2024 года



Конституционные споры между Багдадом и Эрбилем



Вызов 6. Парламентские выборы

В 2025 году

состоится парламентские выборы

Их результаты потенциально могут изменить политический ландшафт, проводится работа по реформированию избирательной системы, чтобы обеспечить более широкое представительство и уменьшить маргинализацию небольших политических партий

Вызов 7. Климатические уязвимости

Нехватка воды

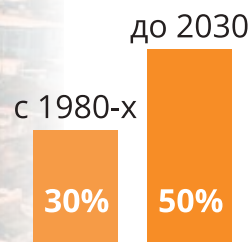


Засуха



Повышение температуры

Правительство Ирака не уделяло приоритетного внимания улучшению управления водными ресурсами, восстановлению водной инфраструктуры и модернизации сельскохозяйственного сектора



Сокращение потока воды в реках Тигр и Евфрат, %

Такая деградация природных ресурсов угрожает продовольственной безопасности и может привести к переселению сельских жителей в городские центры в поисках работы. А также вызвать социальные волнения, если уровень безработицы превысит текущие 15,5%

Вызов 8. Влияние США



Ирак требует отмены санкций США для иракских закупок электроэнергии у Ирана



США запретили Ираку все иностранные операции в китайских юанях



Вашингтон контролирует выплаты доходов Ирака от продажи нефти

Полное игнорирование со стороны США последствий десятилетних санкций, введенных ими против Ирака. А также игнорирование насилия и беспорядков, вызванных вторжением США в Ирак

3 Общие сведения о стране



Официальные языки: арабский, курдский

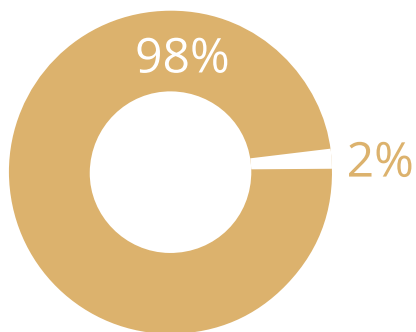


Столица: Багдад



Деловой центр Басра:

- в городе расположены предприятия лёгкой и пищевой промышленности
- через порт Басры осуществляется большая часть морских внешнеэкономических связей Ирака



Ирак – преимущественно **мусульманская страна**



ислам шиитского и суннитского толка



христиане, езиды, сабеи



Во избежание нежелательных инцидентов необходимо с уважением относиться к традициям и обычаям населения. А именно не вести себя вызывающе, не проявлять пренебрежения к культуре, не допускать публичных оскорбительных высказываний по отношению к руководству страны.

Таможенный контроль

Ввоз иностранной валюты не ограничен (декларация обязательна), кроме израильской валюты.
Ввоз национальной валюты - не более 25 динаров. Разрешен вывоз ввезенной иностранной валюты в пределах заявленного во въездной декларации, вывоз национальной валюты - не более 5 динаров.

Разрешено



вывоз предметов декоративно - прикладного промысла, подарочных наборов иракских монет, почтовых марок и книг



вывоз парфюмерии - 2 откупоренных флакона общим объёмом не более 500 мл



ввоз электро-, аудио- и фототехники в пределах одного предмета каждого наименования



беспошлинный ввоз сигарет - до 200 шт., или сигар - до 50 шт., или табака - до 250 г

Запрещено



ввоз ряда плодов и растений (в первую очередь манго и цитрусовых)



ввоз аудио- и видеозаписей политического и религиозного характера



вывоз товаров, произведенных в стране на базе импортного сырья



ввоз наркосодержащих медпрепаратов, оружия, боеприпасов и взрывчатых веществ

Москва и Багдад на февраль 2025 года договорились о реализации проектов, направленных на продвижение русского языка в Ираке. Стороны планируют развивать сотрудничество в сфере общего, среднего профессионального и дополнительного образования

Более подробно сведения о стране представлены на сайте Консульского информационного портала МИД России:

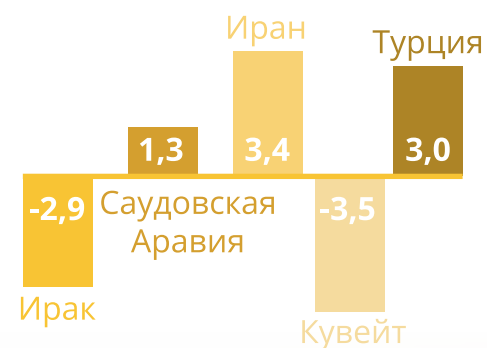
<https://www.kdmid.ru/docs/iraq/information-about-the-country/>

4 Экономика Ирака

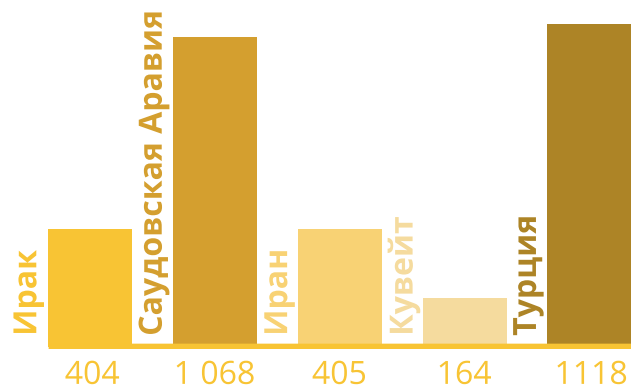
Ключевые секторы:

- Нефть и газ (90% доходов бюджета, 60% ВВП)
зависимость от нефти выше, чем у соседей (Саудовская Аравия, Кувейт)
- Сельское хозяйство (5% ВВП, занято 20% населения)
- Промышленность и строительство (15% ВВП)
- Сфера услуг (20% ВВП, включая государственный сектор)
слабая несырьевая база, в отличие от Турции или Саудовской Аравии

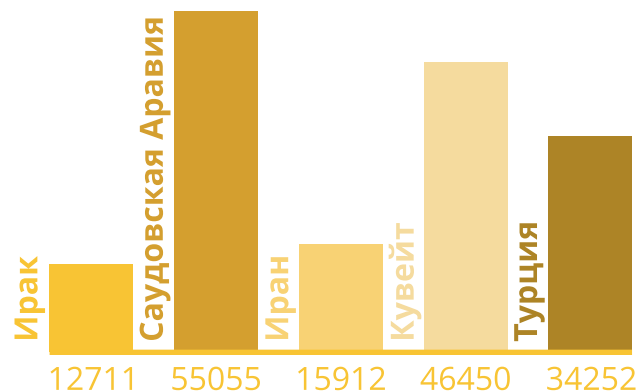
Рост ВВП (%), 2024

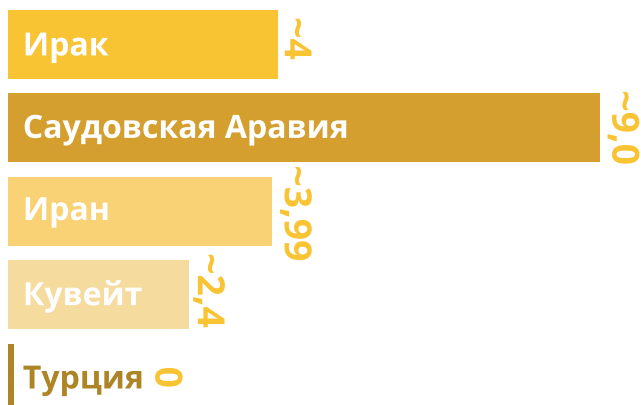


ВВП (номинал, \$млрд), 2023

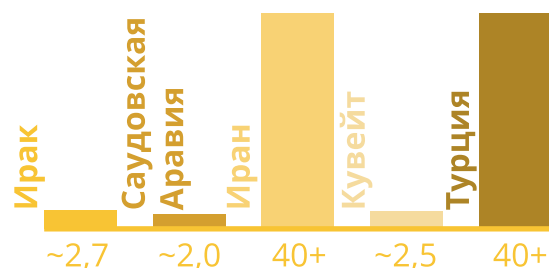
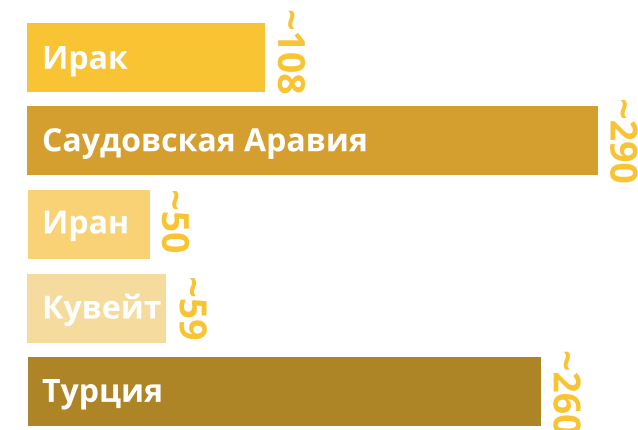


ВВП на душу населения (ППС, \$), 2023



Нефтедобыча (млн барр./сут)**Ирак в мировой нефтяной промышленности****5-е место в мире**

по доказанным запасам нефти (~145 млрд барр.)

2-е местопосле Саудовской Аравии
по величине производителей нефти в ОПЕК**3-е место**после России и Саудовской Аравии по поставкам
сырой нефти в Китай**Основные экономические показатели:****45 млн чел** - численность населения**71%** - доля городского населения**~4,1%** - рост ВВП (прогноз показателей МВФ на 2025 год, данные на 05.05.2025)**~3,5%** - инфляция (прогноз показателей МВФ на 2025 год, данные на 05.05.2025)**~15–20%** - безработица (официальные данные могут занижаться)**~45% ВВП** - государственный долг**Экспорт (\$млрд), 2024****Инфляция (%), 2024**Высокая инфляция и безработица ближе
к проблемным экономикам

5 Внешняя торговля и перспективы российского экспорта

↪ Объем внешней торговли **~\$150–160 млрд** (2023)

↪ Импорт **\$ 48,6 млрд** (2024)

Основные торговые партнеры Ирака (2024)

Китай - > 30% импорта - электроника, оборудование, товары широкого потребления

Турция - > 25% импорта - строительные материалы, мебель, продукты питания

Индия - > 5% импорта - фармацевтика, текстиль

ОАЭ - реэкспорт товаров из Азии, автомобили

Россия – экспорт - зерно, металлы, энергетическое оборудование

Крупнейшие покупатели иракской нефти

Китай (> 30% экспорта), Индия (> 25%), ЕС (Греция, Италия), Южная Корея

Структура импорта: Что закупает Ирак?

25%	Продовольствие Пшеница, рис, мясо, сахар, растительное масло	⇒	Перспективы для РФ Высокие (РФ – крупный экспортер зерна)
10%	Медицина Лекарства, оборудование	⇒	Средние (конкуренция с Индией, ЕС)
20%	Машины и оборудование Генераторы, нефтегазовое оборудование, электроника	⇒	Высокие (если цена ниже китайской)
15%	Строительные материалы Цемент, металлоконструкции, стекло	⇒	Средние (конкуренция с Турцией, Ираном)
10%	Автомобили и запчасти Легковые/грузовые авто, шины	⇒	Низкие (доминируют Китай, Ю. Корея)
10%	Химическая продукция Удобрения, пластмассы	⇒	Средние/высокие (РФ сильна в удобрениях)

5 Внешняя торговля и перспективы российского экспорта

ТОП-4 перспективных категорий для РФ

1

Зерно (пшеница, ячмень)

Ирак закупает ~5–7 млн тонн пшеницы в год (в 2023 РФ поставила ~1 млн тонн, конкуренция с Канадой/Австралией)

Плюсы: спрос стабилен, иракцы привыкли к русской пшенице

2

Нефтегазовое оборудование

Ирак модернизирует месторождения (например, "Лукойл" работает на West Qurna-2)
Востребовано: трубы, насосы, запчасти для буровых, металлы, стройматериалы, арматура, прокат, цемент (конкуренция с Турцией и Ираном жесткая)

3

Удобрения

Ирак развивает сельское хозяйство
Спрос на азотные/калийные удобрения

4






Энергетика

Электрогенераторы, трансформаторы
(частые отключения света – спрос высокий)

Сложности

- > Бюрократия и коррупция – контракты часто зависят от связей
- > Конкуренция с Китаем и Турцией
- > Платежные риски

Востребованные ниши

Сфера	Товары	Почему выгодно	Риски
	Продовольствие Продукты питания, мука, зерно Кондитерские изделия, сахар Растительное масло	Импорт продовольствия \$10+ млрд в год	Конкуренция с Турцией, Ираном
	Строительство Металл, металлоизделия Древесина и продукция деревообработки	Восстановление городов, инфраструктуры	Коррупция в тендерах
	Промышленность Продукция органической и неорганической химии Продукция машиностроения	Развитие промышленности	Конкуренция с Китаем, возможно, с Ираном (химия)
	Медицина Лекарства Медицинское оборудование	Нехватка лекарств и оборудования	Фальсификаты на рынке
	IT и телеком Услуги	Рост спроса на цифровые услуги	Слабый интернет вне городов
	Энергетика Линии электропередач Высоковольтные электрокабели Элементы котлов тепловых электростанций	Частые отключения электричества	Сложные условия подключения

6 Условия ведения бизнеса

1. Правовые и бюрократические условия / Регистрация бизнеса

Типы компаний

ООО (Limited Liability Company) - самый популярный вариант для инвесторов

Филиал иностранной компании – требуется одобрение Министерства торговли Ирака и идентификационный номер (<https://mofa.gov.iq/>)

Акционерное общество - необходимо предоставить свидетельство о подписке на акции за подписью учредителя и технико-экономическое обоснование компании, для всех иностранных акционеров получить одобрение МВД

Индивидуальное предпринимательство возможно, но с ограничениями

Сроки и стоимость:

1–3 месяца занимает регистрация
~\$10 000–50 000 - минимальный уставный капитал (зависит от вида деятельности)
Обязательно нужен **локальный партнер**, знакомый со спецификой бизнеса

Налогообложение:

15–35% - налог на прибыль (зависит от отрасли)
0% - НДС (пока нет, но обсуждается введение 5–10%)
5–30% - таможенные пошлины (зависит от товара, для лекарств и продовольствия – льготы)

Официальный сайт для инвестора Invest in IRAQ (<https://investpromo.gov.iq/>)

Сложности

- Коррупционные факты (возможны «неофициальные платежи»)
- Частые изменения законов – нужен юрист в Ираке
- Иностранцам разрешено владеть землей исключительно для жилищных проектов

2. Безопасность и политические риски

Региональные различия

1. Курдистан (Север)

Бизнес - преимущества

- Автономное законодательство
- Быстрая регистрация (5-10 рабочих дней)
- Отдельная визовая система
- Лучшая инфраструктура среди регионов
- Логистика через Турцию

Политические риски

- Конфликты с Багдадом по бюджетным выплатам
- Двойные стандарты в лицензировании
- Влияние Турции, США и Израиля

2. Багдад и Юг (Басра)

Ключевые возможности

- Экономические центры
- Финансовый и административный центр
- Главные морские порты (Умм-Каср)
- Прямой доступ к госзакупкам

Основные риски

- Коррупция (индекс CPI: 26/100 в 2024 г.)
- Бюрократия (30+ дней на регистрацию)
- Ограничения для иностранцев в розничной торговле

3. Запад (Анбар, Мосул)

Критические факторы

- Высокий уровень опасности
- Остатки боевиков в сельских районах
- Разрушенная инфраструктура

Ограниченные возможности

- Только для спецпроектов под госгарантии
- Требуется вооруженная охрана

4. Центральные регионы

Условно приемлемо

- Доступ к сельскохозяйственным ресурсам
- Низкая конкуренция в перерабатывающем секторе

Серьезные ограничения

- Племенные клановые структуры
- Частые проверки силовиков
- Отсутствие банковской инфраструктуры

6 Условия ведения бизнеса

3. Финансы и банкинг

Государственные банки (основные для расчетов)

Trade Bank of Iraq (TBI)

Единственный банк, уполномоченный проводить расчеты по госконтрактам

Важно Требуется аккредитив (LC) для импортных сделок

Al-Rafidain Bank

Крупнейший госбанк, но медленные транзакции

Особенность Часто блокирует переводы в USD без объяснений

Частные банки (быстрее, но меньше отделений)

Iraqi Islamic Bank

Для шариат-комплаенс сделок

Bank of Baghdad - лучший для SME

Kurdistan International Bank

Проще открыть счет для иностранцев

Международные банки

HSBC

Только в Багдаде и Эрбиле

Arab Bank

Через ОАЭ

Citibank

Багдад

Как проводить платежи?

Аккредитив (LC)

Обязателен для госзакупок и крупных контрактов

Сроки 14–30 дней

Комиссия 1–2% от суммы

Переводы (TT)

Рекомендации

- Разбивать платежи на части (из-за лимитов на переводы)
- Использовать только TBI или HSBC (другие банки часто блокируют транзакции)

Альтернативные схемы

- Через ОАЭ (например, Dubai Islamic Bank)
- Криптовалюты (неофициально, но популярно у малого бизнеса)

Как открыть счет?

1. Выбор банка

2. Документы

Апостилированный устав
Выписка из реестра

3. Рекомендательное письмо от банка в РФ

4. Локальный агент

5. Сроки

4–8 недель



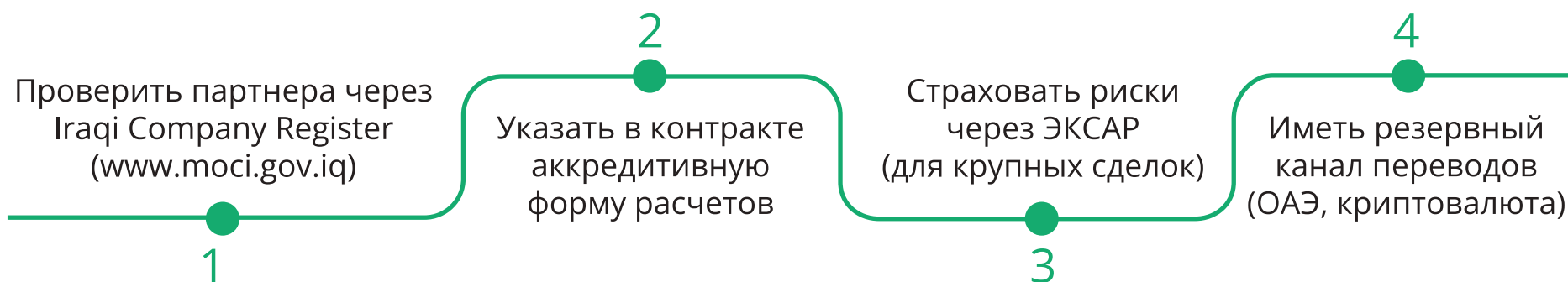
Санкционные риски

- ➡ Переводы могут блокироваться
- ➡ **Совет** Договариваться о частичной предоплате (30–50%)

6 Условия ведения бизнеса

3. Финансы и банкинг

Чек-лист для экспортера



Валютные ограничения (по состоянию на 01.05.2025)

- Официальный курс
1 USD = 1,320 IQD (фиксирован ЦБ Ирака)
- Реальный курс на черном рынке
1 USD = 1,450–1,500 IQD
- Компании обязаны продавать **50%** валютной выручки государству
- Для экспортеров:
Вывоз динаров запрещен
Доллары в дефиците, переводы через ОАЭ



Технические сложности

- слабый и дорогой Интернет
- отсутствие в провинции филиалов банков, банкоматов
- банковская сфера использует в основном бумажные носители
- предпочтение наличности
- слабо развита электронная коммерция
- настороженное отношение и банковским услугам

Выводы

- ✓ Ирак – сложный, но возможный рынок
- ✓ Работайте через TBI или HSBC
- ✓ Избегайте прямых USD-переводов
- ✓ Всегда проверяйте контрагента

Контакты

ЦБ Ирака: www.cbi.iq (курсы, регуляции)

Российские банки с опытом работы в Ираке:

- Райффайзенбанк (аккредитивы)
- Сбербанк (через посредников)



6 Условия ведения бизнеса

4. Логистика и инфраструктура

1. Ключевые логистические маршруты



Морские пути
(основные для импорта)

Главный порт: Умм-Каср
Обрабатывает 90% морских грузов

Проблемы:
Перегруженность (разгрузка 10-20 дней)
Коррупция на таможне

Альтернативы:
Порт Басра (для нефтяных грузов)
Эль-Зубейр (малые суда)



Сухопутные маршруты

Из Турции через Курдистан:
Быстро (3-5 дней до Багдада)

Риск: Конфликты между курдами и Багдадом

Через Иран и Иорданию:
Дешевле, но санкционные риски
Основной путь для российских товаров через Каспий



Авиаперевозки

Основные аэропорты:
Багдад (BIAP)
(таможня работает медленно)
Эрбиль (EBL)
(проще для курдского региона)
Стоимость: \$4-8 за кг

2. Таможня и документы

Таможенные сложности

1. Груз могут задержать для проверки, перегрузка на иракский транспорт при пересечении границы
2. Непредсказуемые пошлины (могут меняться без предупреждения)

Обязательные документы

1. Сертификат происхождения
2. Импортная лицензия (требуется для 80% товаров)
3. Санитарные сертификаты (для еды, медикаментов)
4. Консульская легализация (для некоторых категорий)

3. Хранение и дистрибуция



Склады

Багдад/Басра

Стоимость: \$15-30/м² в месяц

Проблемы: Частые отключения электричества

Курдистан (Эрбиль)

Лучшая инфраструктура, но дороже (\$20-40/м²)

4. ЖД и трубопроводы



Железные дороги

Устаревшие, медленные (Багдад-Басра – 2-3 дня)

Но: Китай строит новые линии (проект «Шелковый путь»)



Трубопроводы

Только для нефти/газа

Российские компании (Лукойл, Газпром нефть) используют свои сети

Контакты

Иракская таможня: www.customs.gov.iq

Проверенные перевозчики:

Al-Mansour Logistics (Багдад)

Kurdistan Cargo (Эрбиль)

Склады: Baghdad Logistics City (крупнейший хаб)



Доставка внутри страны

Опасность: возможны ограбления на трассах

Рекомендации: нанимать охрану для перевозок, использовать проверенных перевозчиков

Чек-лист для экспортера

1. Выбрать порт Умм-Каср
(если груз морем)

2. Оформить все сертификаты
заранее (COI, лицензии)

3. Нанять локального
таможенного брокера

4. Страховать груз
(зона повышенного риска)

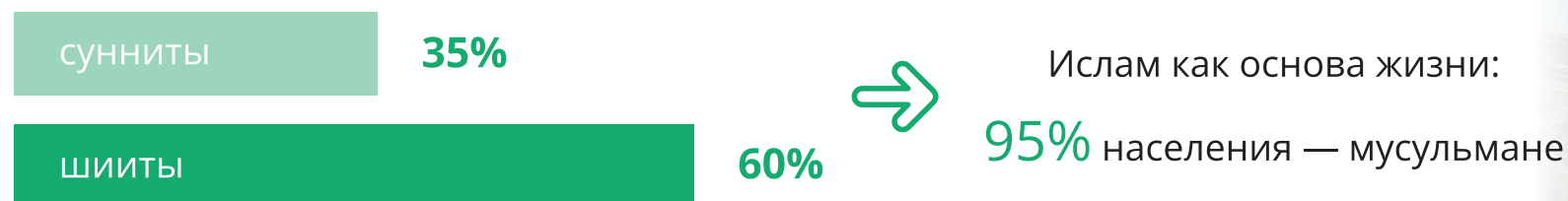
5. Избегать перевозок через
западные регионы (Анбар)

6 Условия ведения бизнеса

5. Культурные особенности

Ведение бизнеса в Ираке требует не только понимания экономических и правовых условий, но и глубокого уважения к местным культурным и социальным нормам. Российскому предпринимателю следует учесть следующие ключевые аспекты:

1. Религия и традиции



ВАЖНО

- ➡ Учитывать расписание молитв (переговоры могут прерываться)
- ➡ Избегать встреч в рамадан днем (бизнес-активность смещается на вечер)
- ➡ Алкоголь под запретом — не предлагать даже в качестве подарка
- ➡ Курдский север (Эрбиль, Сулеймания) более светский, но базовые правила ислама тоже действуют



2. Деловой этикет и переговоры

Личные отношения важнее контрактов:

Иракцы предпочитают долгосрочные отношения с партнерами
Первые встречи — «знакомство без давления», обсуждение сделки может начаться только после установления доверия

Язык общения:

Официальный язык — **арабский**

Язык на севере — **курдский**

Молодые предприниматели часто говорят **по-английски**,
но переводчик приветствуется

Жесты и поведение:

- Нельзя показывать подошву обуви (оскорбление)
- Приветствие — рукопожатие
(но мужчинам с женщинами лучше ждать инициативы от нее)
- Агрессивный стиль переговоров недопустим
иракцы ценят спокойствие и уважение

3. Время и пунктуальность

Гибкое отношение к времени (встречи могут начинаться на 30–60 минут позже назначенного срока), но иностранцев часто ждут вовремя — лучше прийти точно

Рабочие часы:

Правительственные учреждения:
8:00–14:00 (иногда до 15:00)

Частный сектор:
часто **до 17:00–18:00** с перерывом на обед

6 Условия ведения бизнеса

4. Гендерные особенности

- Мужской доминирующий бизнес-климат
- Женщинам-предпринимателям сложнее — лучше иметь мужского представителя для переговоров в традиционных регионах (особенно на юге)
- В Курдистане и Багдаде женщины активнее в бизнесе

Одежда для бизнес-встреч



Строгий костюм
(пиджак не нужен в жару)



Избегать открытых плеч и коротких юбок
(идеально — брючный костюм или платье ниже колена)

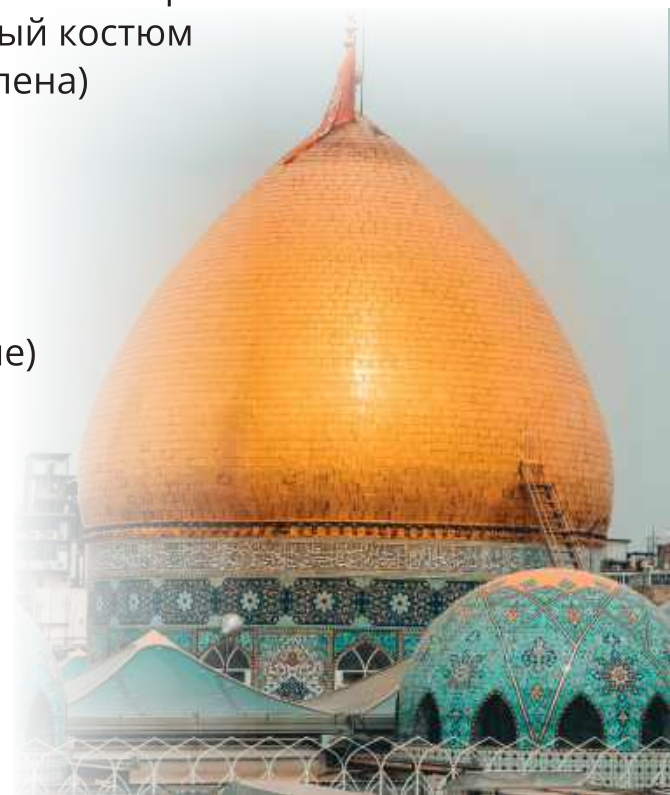
5. Подарки и гостеприимство

Гостеприимство:

- Чай и кофе — обязательный ритуал (отказ может быть воспринят как неуважение)
- Если предлагают еду — лучше попробовать

Подарки:

- Уместны: качественные сладости, ручки с логотипом, книги о России
- Дорогие подарки могут смутить (воспринимаются как попытка повлиять)



6. Чувствительные темы

Избегать в разговорах:

- ✗ Политика (особенно США, Иран, Саудовская Аравия)
- ✗ Религиозные различия (сунниты против шиитов)
- ✗ Войны и санкции (иракцы болезненно воспринимают вопросы о 2003–2017 гг.)

Можно обсуждать:

- ✓ Общие бизнес-перспективы
- ✓ Культуру, спорт (футбол популярен)
- ✓ Историю (аккуратно)

7. Особенности работы с госструктурами

Иерархия и статус:

- > Решения принимаются «наверху»
(важно выходить на руководителей)
- > Обращаться по титулам
(«Господин Министр», «Доктор»)

Бюрократия и коррупция:

- > Официальные запросы могут «зависать»
(нужен локальный посредник)
- > Не предлагать взятки
(это уголовно наказуемо)

8. Краткие советы для старта

1. Нанять локального агента — лучше иракца или араба с опытом работы в РФ
2. Выучить базовые арабские фразы («Шукран» — спасибо, «ИншаАллах» — «если на то воля Бога»)
3. Не торопиться — первые сделки могут занять 6–12 месяцев
4. Уважать местные праздники (Рамадан, Эйд, Ашура — бизнес замирает)
5. Пятница и суббота — официальные выходные дни в Ираке, воскресенье - рабочий день

Выводы

Ирак — рынок, где культурная грамотность - это 50% успеха
Проявляя уважение к традициям и наладив личные связи, можно получить серьезное преимущество перед конкурентами

7 Российский бизнес в Ираке

Успешные кейсы Российских компаний

1. Фармацевтика: «Фармстандарт» и малые производители

Кейс:

Поставки антибиотиков и обезболивающих (импортозамещение европейских аналогов)

Схема работы:

Партнерство с местным дистрибьютором в Багдаде

Ключ к успеху:

Регистрация через иракского агента (избегая прямых контактов с госструктурами)
Использование курдских каналов для ввоза (меньше бюрократии)

Проблемы:

Давление со стороны индийских и иранских производителей (дешевые аналоги)
Сложности с подтверждением сертификатов (требуется сертификат страхования и сертификат происхождения)

2. IT и телеком: «Ростелеком» и стартапы

Кейс:

Российский софт для госсектора

Проект:

Внедрение системы электронного документооборота в госучреждениях Курдистана

Партнер:

Местная IT-компания в Эрбиле

Особенности:

Расчет в динарах (избегая USD-транзакций)
Обучение локальных сотрудников

Риски:

Конкуренция с китайскими Huawei и ZTE (которые дают кредитные линии)

Сельхозтехника:

Малые производители

3. IT и телеком: «Ростелеком» и стартапы

Кейс: поставка дронов для агромониторинга

Компания: российский стартап (специализация – беспилотники)

Схема: прямые продажи фермерам в Южном Ираке через дилера

Обход санкций: оплата через ОАЭ

Проблемы: турецкие аналоги дешевле на 20–30%

Сравнение с китайскими и турецкими конкурентами

Критерий	Россия	Китай	Турция
Финансирование	Нет господдержки, сложные расчеты	Кредиты от China Eximbank	Льготные кредиты от Turk Eximbank
Логистика	Долго (через Каспий/Иран)	Быстро (морские пути из Шанхая)	Очень быстро (сухопутная граница)
Цены	Средние (дороже Китая)	Самые низкие	Средние, но качество лучше Китая
Политическая поддержка	Ограничена (санкции)	Максимальная (Ирак в «Поясе и пути»)	Нейтральная (баланс с курдами)
Кейсы успеха	Нефть, зерно, энергетика, IT	Все: от телефонов до электростанций	Строительство, текстиль, продукты

Ключевые выводы

Китай доминирует за счет:

Дешевых кредитов

Широкой номенклатуры товаров

Гибких схем работы (бартер нефть-товары)

Турция выигрывает за счет:

Географической близости

Культурной и языковой схожести

Активной работы с курдами (строительство, розница)

8 Поддержка и сопровождение

Полезные ссылки:

Посольство Российской Федерации в Иракской Республике

Адрес: Ирак, Багдад, район Мансур, Аль-Мутанабби 605/5/4

(Iraq, Baghdad, district Mansour, Al-Moutanabbi, 605/5/4)

Телефон: +9641-541-47-54, 541-47-49

Факс: +9641-543-44-62

E-mail: rusembassyiraq@mid.ru

Web: iraq.mid.ru

Часы приема:

Воскресенье, вторник, четверг — с 10:00 до 13:00

Телефон экстренной связи в случае чрезвычайной ситуации:

+9641-541-47-54, +9641-541-47-49, +964-790-110-54-71

Генеральное консульство Российской Федерации в Эрбиле

Адрес: Республика Ирак, Курдский автономный район,

г. Эрбиль, уезд Дэшти Хаулер (Равнина Эрбиль),

улица Пирмам, участок Келекин № 1/5, подучасток № 85,

Republic of Iraq, Kurdistan Region, Erbil, Dashti Hawler,

Pirmam street, Kelekin section № 1/5, sub-section № 85

Телефон: +964-750-134-86-74 (только для служебного

пользования, круглосуточный),

+964-750-720-65-21 (справочный телефон — паспортные

вопросы, вопросы нотариата, визовые вопросы и др.

Ответы предоставляются в приемные дни и часы)

E-mail: rusgencons-erbil@yandex.ru,

rusgencons-erbil@mid.ru

Web: rusgencons-erbil.mid.ru

Часы приема:

С воскресенья по четверг — с 09:00 до 13:00

Телефон экстренной связи в случае чрезвычайной

ситуации: +964-750-731-39-28

Генеральное консульство Российской Федерации в Басре

Адрес: улица Аби Хасиб, район Брадаыйя, Блок 29, номер 167/I, г. Басра, Ирак

Телефон: +964-770-493-85-77 (круглосуточный), +964-770-493-85-66

E-mail: basrah@mid.ru

Web: basrah.mid.ru

Часы приема:

С воскресенья по четверг — с 10:00 до 13:00 пятница и суббота — выходные

Телефон экстренной связи в случае чрезвычайной ситуации: +964-770-493-85-66, +964-770-493-85-77

Министерство торговли Ирака (Ministry of Trade of Iraq)

Web: <https://www.mot.gov.iq/>

На сайте можно найти:

- Информация о тендерах и госзакупках
- Контакты подразделений министерства
- Торговые регламенты и законы
- Данные по импортным квотам (например, на зерно, лекарства)

Торгово-промышленная палата Ирака

Web: <https://www.iraqichamber.org>

Правительственный портал

Web: <https://www.gov.iq>

Иракские сайты иногда работают нестабильно, лучше использовать браузер Google Chrome с переводом. Основной язык – арабский, английская версия может быть ограничена.

Советы новичкам

- > Начните с экспорта
- > Проверяйте контрагентов
- > Найдите местного партнера
- > Не работайте без предоплаты
- > Участвуйте в выставках
- > Не надейтесь на быструю окупаемость: иракский рынок требует терпения

Интересное

Путеводитель по туристическим местам Ирака: https://mofa.gov.iq/newyork/?page_id=580&lang=en