

Информационно-аналитический справочник
Навигатор экспортёра: Ирак





САМАРСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ИПУТЬ
САМУДЕВО

Уважаемые партнеры!

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

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 экспортёров Самарской области

>300 успешных аналитических 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., Хилов 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.

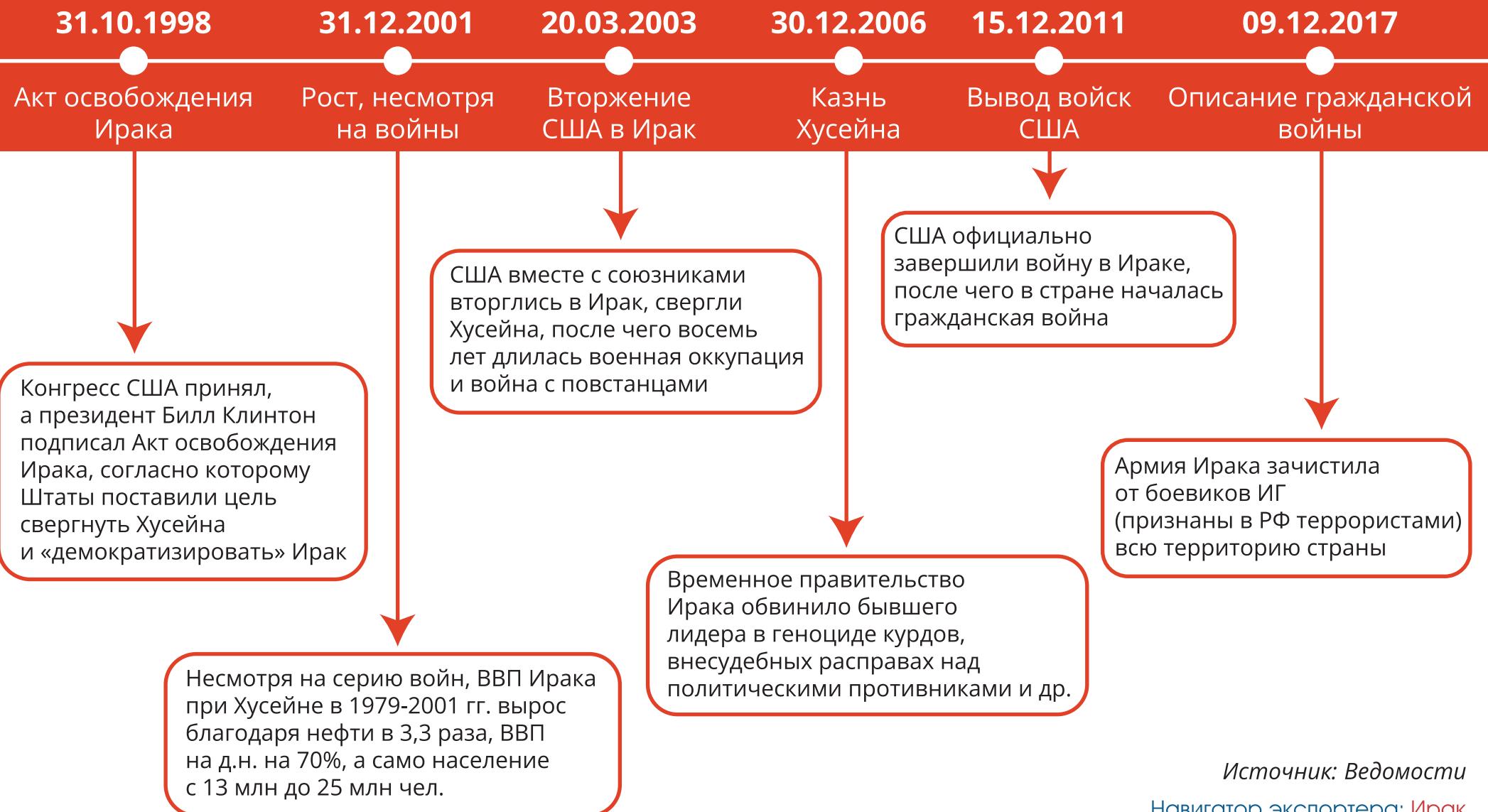
Работа выполнена в рамках государственного задания Министерства науки и высшего образования Российской Федерации по теме № 123101700401-0 (шифр FSSR-2023-0003).

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





Источник: Ведомости

Навигатор экспортёра: 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

состоятся 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

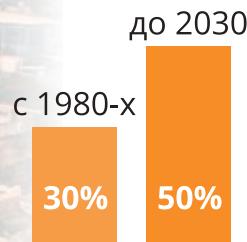


Засуха



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

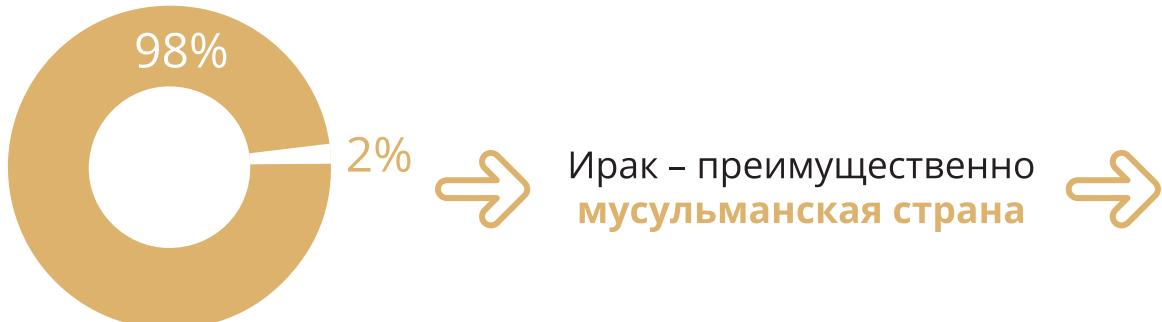
Полное игнорирование со стороны США последствий десятилетних санкций, введенных ими против Ирака. А также игнорирование насилия и беспорядков, вызванных вторжением США в Ирак

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



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



ввоз аудио- и видеозаписей политического и религиозного характера



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



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

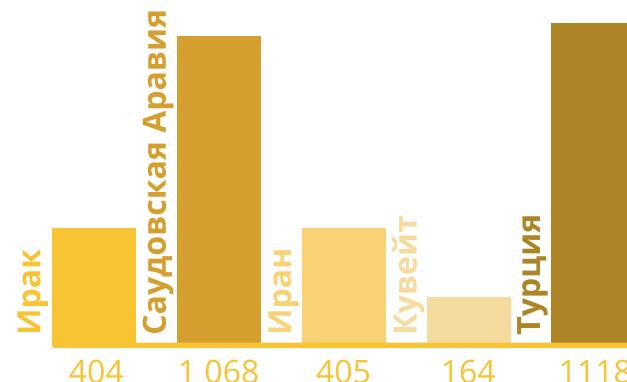
Ключевые секторы:

- 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

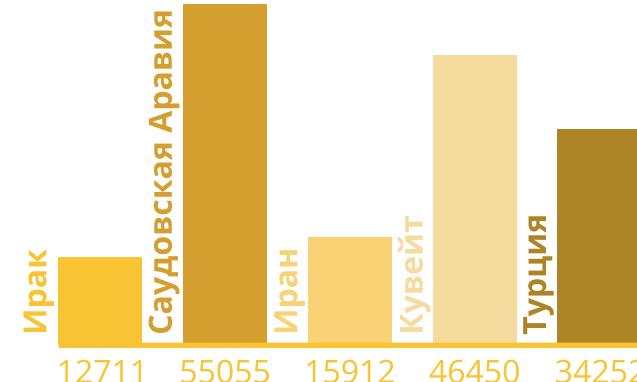
Рост ВВП (%), 2024



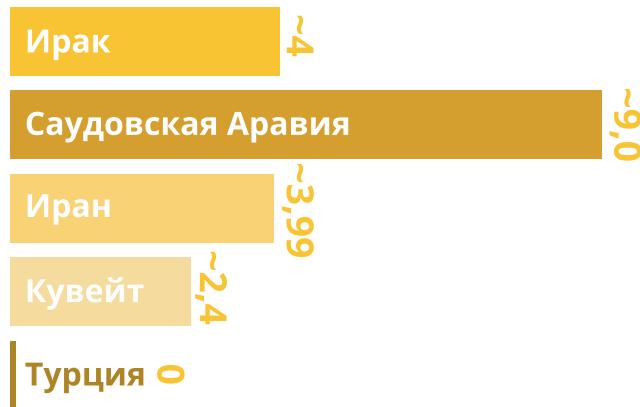
ВВП (номинал, \$млрд), 2023



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 место

после 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

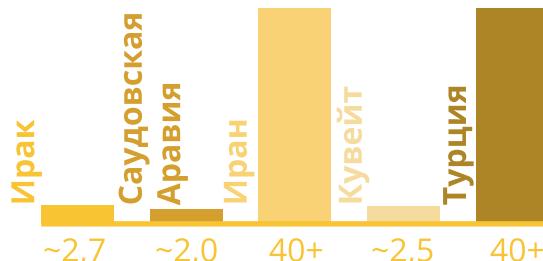
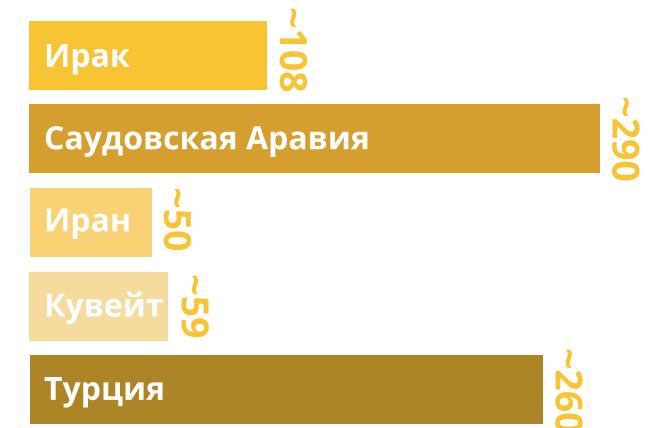
~4,1% - рост ВВП (прогноз показателей МВФ на 2025 год, данные на 05.05.2025)

~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?



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

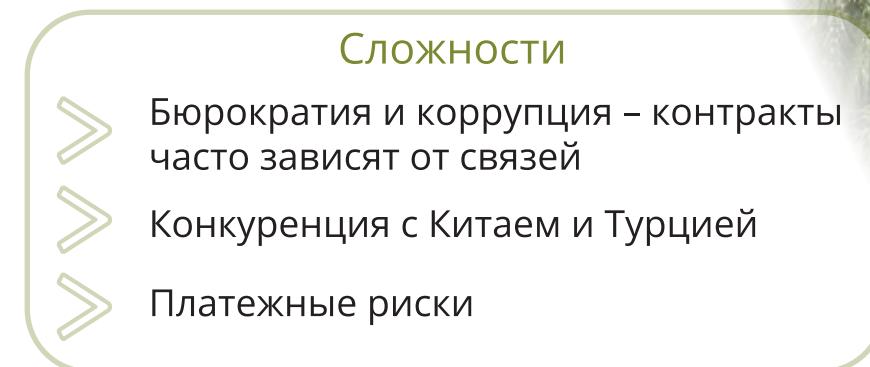
Удобрения

Ирак развивает сельское хозяйство
Спрос на азотные/калийные удобрения

4

Энергетика

Электрогенераторы, трансформаторы
(частые отключения света – спрос высокий)



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

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

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

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 Требует 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 Эрбите

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 экспортёра

- 1 Проверить партнера через Iraqi Company Register (www.moci.gov.iq)
- 2 Указать в контракте аккредитивную форму расчетов
- 3 Страховать риски через ЭКСАР (для крупных сделок)
- 4 Иметь резервный канал переводов (ОАЭ, криптовалюта)

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 экспортёров:
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 к 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

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

Обязательные документы

- Сертификат происхождения
- Импортная лицензия (требуется для 80% товаров)
- Санитарные сертификаты (для еды, медикаментов)
- Консультская 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)



Доставка внутри страны

Опасность: возможны ограбления на трассах

Рекомендации: нанимать охрану для перевозок, использовать проверенных перевозчиков

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)

Чек-лист для экспортёра

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)

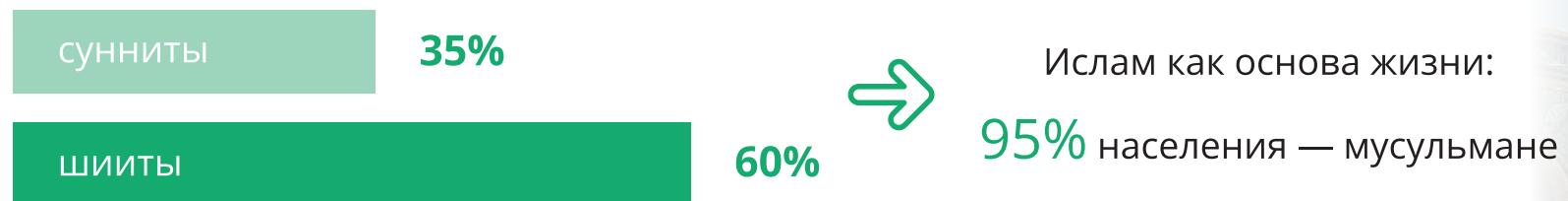
5. Избегать перевозок через
западные регионы (Анбар)

6 Условия ведения бизнеса

5. Культурные особенности

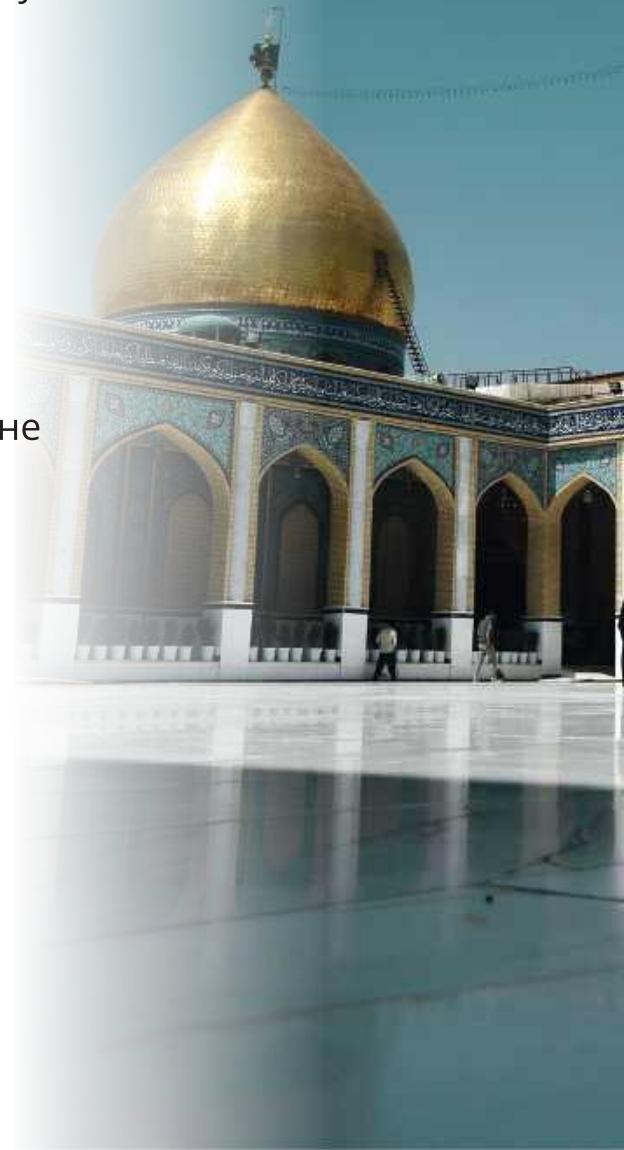
Ведение бизнеса в Ираке требует не только понимания экономических и правовых условий, но и глубокого уважения к местным культурным и социальным нормам. Российскому предпринимателю следует учесть следующие ключевые [аспекты](#):

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 (оскорблениe)
- 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)

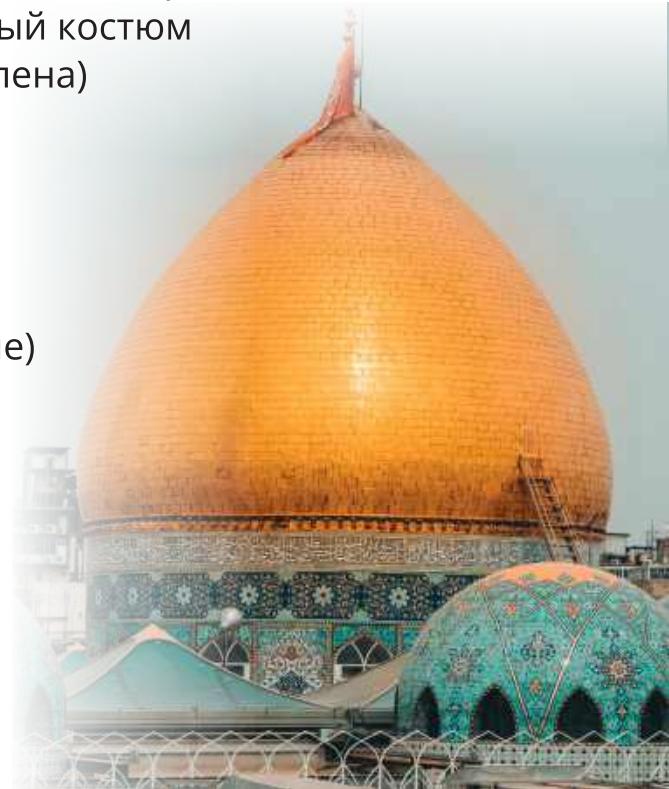
5. Подарки и гостеприимство

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 дистрибутором 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 Эрбile

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. ИТ 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, ИТ	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 Эрбилье

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 Брадайя, 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
- Торговые регламенты и законы
- Контакты подразделений министерства
- Данные по импортным квотам (например, на зерно, лекарства)

Торгово-промышленная палата Ирака

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

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
- Найдите местного партнера
- Участуйте в выставках
- Проверяйте контрагентов
- Не работайте без предоплаты
- 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