

# Россия — Иран: стратегическое партнерство в условиях санкционного иммунитета

08.10.2025

СТАТЬИ

ИРАН



*Экономическое сотрудничество Москвы и Тегерана набирает обороты: от запуска расчетов в*

*национальных валютах до создания новых транспортных коридоров. Как российскому бизнесу безопасно выстраивать отношения с иранскими партнерами? На что обращать внимание при проверке контрагента и составлении контракта? И какие инструменты для облегчения торговли предлагает сам Иран? Эта статья поможет составить полную картину возможностей и рисков на одном из самых сложных, но перспективных направлений.*

17 января 2025 г. в Москве президентами России и Ирана был подписан Договор о всеобъемлющем стратегическом партнерстве, предусматривающий более тесное сотрудничество в области энергетики и создание механизмов расчетов, неподконтрольных третьим странам (вступил в силу в июле 2025 г.). А 15 мая 2025 г. начало действовать Соглашение о зоне свободной торговли между Ираном и Евразийским экономическим союзом, которым расширены преференции для 87% товаров и существенно снижены средние тарифы на многие российские экспортные товары. Эти документы являются формальным свидетельством фактических отношений, развивающихся в течение долгого времени. С учетом исторических связей, удобного географического положения Ирана (прямой выход в Аравийское море, а фактически — сразу в Индийский океан), наличия связующих транспортных путей с Россией (автомобильные и железные дороги, морской путь по Каспию) нынешнее развитие взаимодействия двух стран представляется вполне логичным.

Иран, находясь под санкциями с 1979 г., выработал своеобразный санкционный иммунитет: в стране идет развитие промышленности (в частности, в высокотехнологичных секторах), работают платежные механизмы международных расчетов. Была разработана так называемая стратегия экономики сопротивления: опора на свои силы, импортозамещение и развитие ненефтяного экспорта (нефтехимии, металлургии и автомобилестроения, химической, фармацевтической промышленности и сельского хозяйства).

Развитие отношений с Ираном позволит российскому бизнесу приобрести опыт работы (а не просто выживания) в условиях внешнего давления и получить выход на рынки стран Южной Азии, используя более короткий маршрут (по предварительным оценкам, срок доставки

сократится на 10–20 дней). Сегодня российский бизнес в основном использует Иран как транспортный коридор для автомобильных контейнерных перевозок, что лишь в небольшой степени отражает имеющийся потенциал.

Благодаря сотрудничеству и двусторонним соглашениям Иран и Россия теперь осуществляют большую часть торговли в национальных валютах. Объединение карточных систем Shetab и «Мир» с мая 2025 г. позволяет российским туристам оплачивать покупки в иранских POS-терминалах через Mir Pay. Внутренний межбанковский мессенджер Ирана (SEFAM) подключен к российской системе SPFS, которая помогает осуществлять платежи, когда SWIFT недоступен. Эффективность этих межбанковских систем обмена сообщениями остается под угрозой санкций, например с предупреждением о том, что присоединение к SPFS или ее использование могут повысить риск наложения вторичных санкций для иностранных банков.

Кроме того, Иран и Россия уделяют приоритетное внимание Международному транспортному коридору Север-Юг (INSTC). Москва и Тегеран подписали дорожную карту транзита на 2025 год, а Иран, Россия и Азербайджан продолжают продвигать железнодорожное сообщение Рашт-Астара.

В 1998 г. Россия и Иран заключили соглашение об избежании двойного налогообложения, ратифицированное Россией в 2000 г. Оно имеет решающее значение для планирования инвестиций и торговли между двумя странами. Следует также отметить, что иранский Закон о поощрении и защите иностранных инвестиций (FIPPA), будучи внутренним законом, предоставляет гарантии иностранным инвесторам в Иране, поскольку разрешает стопроцентное иностранное владение (за исключением некоторых стратегических секторов), недискриминацию и национальный режим, защиту инвестиций от экспроприации, а также облегчает распределение иностранной валюты Центральным банком Ирана и репатриацию (при наличии лицензии) прибыли. Организация по инвестициям, экономической и технической помощи Ирана (OIETAI) отвечает за реализацию FIPPA, выдачу инвестиционных лицензий и оказание помощи иностранным инвесторам.

Взаимодействие с OIETAI, как правило, проходит легко, и ее агенты оказывают поддержку иностранным инвесторам.

## **Санкции**

Санкционный режим в отношении Ирана, действующий с 1979 г., был ужесточен в 1996 г. с принятием в США закона «О санкциях против Ирана и Ливии» (продлен до 2026 г.). С 2011 г. к нему присоединился европейский санкционный режим, также действующий до 2026 г. Наиболее жесткие меры были введены в 2012 г.: отключение иранских банков от SWIFT и ограничения для ключевых секторов экономики. С этого момента компании из третьих стран также стали объектом вторичных санкций. Формально обращаясь к американскому бизнесу, США фактически устанавливают барьеры для компаний по всему миру, что подтверждается примерами санкций против китайских (2019 г.) и российских (2023 г.) компаний. В июле 2023 г. Европейский Союз принял Регламент 2023/1529, вводящий ограничительные меры за поддержку Ираном России, существенно расширив перечень товаров, запрещенных для экспорта в Иран европейскими компаниями. Новая волна санкций серьезно ударила по иранской промышленности, лишив ее критически важных сырьевых материалов и компонентов для ключевых отраслей. В конце августа 2025 г. Великобритания, Франция и Германия инициировали процесс Snapback, в результате которого 29 сентября 2025 г. были восстановлены все ранее действовавшие санкции ООН и ЕС против Ирана, что приведет к значительному ужесточению условий торговли между нашими странами. В этой связи российскому бизнесу критически важно оценивать риски работы с Ираном, особенно в таких чувствительных сферах, как товары двойного назначения, энергетика и ядерная программа, военная продукция и авиация, поставки нефти.

**Секторы иранской экономики, открытые для российского бизнеса**

Сельское хозяйство — самый перспективный сектор сотрудничества. Стабильный спрос Ирана на зерно и масла в сочетании со снижением тарифов ЕАЭС создает прочную основу для торговли.

Металлы и промышленные материалы также пользуются большим спросом. Иран нуждается в модернизации и обновлении своих промышленных объектов, а снижение таможенных пошлин в рамках внешнеторгового соглашения ЕАЭС и стремление Ирана к развитию местного производства создают возможности для продажи стали, цветных металлов, бумаги / целлюлозы, а также машинного оборудования и комплектующих.

В секторах энергетики и энерготехники между Россией и Ираном будет продолжаться активный обмен несмотря на конкуренцию в этой сфере. Заключены предварительные соглашения о поставках российского газа. АЭС в Бушире была построена с использованием российских ядерных технологий и подрядчиков. Сотрудничество в области гражданской атомной энергетики будет продолжаться. В сентябре 2025 г. Россия и Иран подписали соглашения на строительство четырех атомных энергоблоков между иранской компанией Hormoz и Росатомом на сумму 25 млрд долларов США.

Первые санкции против Ирана были введены Великобританией в 1950-х гг. во время Абаданского кризиса, вызванного национализацией нефтяных активов компании BP. Как отмечал премьер-министр Мохаммад Мосаддык, британцы традиционно рассматривали персидскую нефть как свою собственность, что фактически вело к разграблению национальных богатств Ирана. В итоге Великобритания отказалась покупать иранскую нефть, ее бойкот поддержали США и ряд европейских стран. Эти санкции продолжались недолго — до государственного переворота в Иране в 1953 г.

Переломным моментом стало 4 ноября 1979г., когда иранские студенты-революционеры захватили посольство США в Тегеране, взяв в заложники 52 американских дипломата на 444 дня. Ответом США стало введение масштабных санкций: заморозка иранских активов в американских банках, запрет создания совместных предприятий с иранскими компаниями, в том числе в нефтегазовой сфере. Этот шаг положил начало санкционному

режиму, который сохраняется до сих пор.

— Прим. ред.

Много возможностей в развитии транспортной и логистической инфраструктуры и услуг. Железнодорожная и морская инфраструктура вдоль INSTC требует модернизации. Строительство современных логистических баз и складов вблизи портов Бандар-Аббас и Бандар-Анзали имеет решающее значение для обеспечения полной эффективности коридора Север-Юг.

Расположение Ирана на пересечении торговых путей и коридоров («Север — Юг», «Восток — Запад», ТРАСЕКА и Организации экономического сотрудничества) может сделать его ключевой страной для экспорта российской продукции. Неслучайно Иран проводит «коридорную дипломатию», чтобы воспользоваться своим положением. Коридор «Север — Юг», соединяющий Россию с Индией через Иран — один из важнейших торговых путей в мире. Он также обеспечивает доступ к иранским портам, в частности к новому порту Чабахар, который активно развивается и является ключевым пунктом соединения с Индией, Афганистаном и Центральной Азией. Транспортная инфраструктура Ирана устарела. Многие транспортные системы требуют модернизации и приведения в соответствие с современными технологиями. Инвестиции в современные и автоматизированные логистические базы были ограниченными. Тем не менее в Иране разработаны новые технологии для улучшения транспорта, оптимизации транспортных расходов, сокращения времени транзита и цифровизации транспортной отрасли. Иранские компании разработали инструменты с использованием искусственного интеллекта и технологий блокчейн для оптимизации маршрутов автопарка, управления им, отслеживания грузов, управления погрузкой и разгрузкой товаров, а также управления хранением и складированием. Однако усилия по модернизации и цифровизации должны сопровождаться соответствующими нормативными актами по использованию искусственного интеллекта и цифровых систем в

транспорте, которые пока отсутствуют.

Перевозка грузов в Иране осуществляется в основном наземным транспортом. Морские перевозки через Каспийское море активно развиваются: за пять лет флот иранских грузовых судов здесь удвоился, что демонстрирует курс Тегерана на укрепление торговой инфраструктуры. Иран также планирует инвестиции в свои порты для решения проблемы снижения уровня воды в Каспийском море (судоходные компании вынуждены использовать суда меньшей грузоподъемности, что увеличивает стоимость транспортных операций). Воздушные грузоперевозки сильно ограничены из-за санкций против авиапарка страны и не играют значимой роли.

Правовое регулирование логистики в Иране основано на десятилетиях успешного применения международных стандартов документации, все аспекты таможенного и транзитного оформления грузов урегулированы. Из-за санкций, запрещающих страхование торговли с Ираном, международные компании часто отказываются от сделок даже в разрешенных секторах, таких как медицинские товары, сельхозпродукция и продукты питания. Решением проблемы становится обращение к иранским страховщикам, которые предлагают полисы, полностью соответствующие международным стандартам.

#### **Регистрация компаний и открытие банковских счетов**

Иностранцы могут создать иранскую компанию со стопроцентной долей владения. Большинство инвесторов использует компанию с ограниченной ответственностью (Sherkat-e-Ba-Masouliat-Mahdud) или частную акционерную компанию (Sherkat Sahami Khass). Для регистрации требуется код FIDA (Foreigners' ID Assignment Code) — обязательный двенадцатизначный идентификатор для иностранных граждан в Иране. Недавно Управление по регистрации компаний в Тегеране выпустило циркуляр, согласно которому все иностранцы, намеревающиеся зарегистрировать компанию в Иране, а также иностранные должностные лица компаний должны получить разрешение на работу от Министерства кооперативов, труда и социального обеспечения Ирана. Процесс регистрации

иранской компании с иностранным участием обычно занимал около 15 дней с момента подачи полного пакета документов, вероятно, новые требования увеличат это время на срок от 4 до 6 недель.

Для открытия банковских счетов, как правило, требуются местная регистрация, код FIDA и номер мобильного телефона, зарегистрированный на имя заявителя у одного из иранских операторов мобильной связи. Банки следуют директивам Центрального банка Ирана, который с 2023 г. ужесточил контроль за счетами и их количеством. Зарегистрировать номера телефона можно только находясь на территории Ирана.

#### **Проверка иранских контрагентов**

При проведении проверок контрагентов в Иране российский бизнес может опираться на американские стандарты (рекомендации), которые были подготовлены Агентством по борьбе с финансовыми преступлениями в 2025 г. Данные рекомендации относятся прежде всего к незаконной торговле нефтью, теневому банковскому сектору и купле-продаже оружия, однако многие положения могут быть использованы и для проверки в рамках обычной коммерческой деятельности. Более того, стандарты проверки юридической чистоты деятельности компании-контрагента в Иране очень похожи на те, что использует российский бизнес для проверки партнеров в России. Стоит иметь в виду, что даже в сегменте публичного Интернета поиск нужно вести на фарси. Значительную помощь в проверке контрагентов в Иране могут оказывать (и оказывают) местные юристы, имеющие доступ к информации, которой нет в публичном доступе.

Проверка иранского контрагента обычно включает:

- подтверждение реальности существования и активности компании (наличие действующего веб-сайта чаще всего свидетельствует о существовании компании);
- проверку данных путем осуществления звонков и направления писем;

проверку учредительных документов (в подавляющем большинстве случаев только с привлечением иранских юристов);

анализ финансовой состоятельности (документы могут быть получены только с помощью местных юристов).

Для принятия решений проверяются также собственники и директора иранских компаний. Однако Иран обладает почти 50-летним опытом противодействия международным санкциям и эмбарго. Страна в совершенстве освоила использование косвенных финансовых каналов и торговых площадок в Объединенных Арабских Эмиратах и Турции. Это позволило Ирану продемонстрировать устойчивость к международному давлению и выработать способность быстро адаптироваться к новым санкциям. Иран нуждается в сельскохозяйственной продукции, в частности в зерновых, и в помощи российских экспертов в области гражданской атомной энергетики. Сельскохозяйственная продукция и продовольствие являются ключевыми товарами в двусторонней торговле. Они всегда составляли основную часть товарообмена между Россией и Ираном, причем Россия экспортировала в Иран примерно в два раза больше товаров, чем Иран в Россию, в стоимостном выражении. Мы ожидаем, что торговля сельскохозяйственной продукцией останется основной составляющей двусторонней торговли.

Несмотря на прогнозируемый рост торговли промышленными товарами, оборудованием и компонентами, Иран и Россия остаются прямыми конкурентами на рынке нефти и газа, ведя острую борьбу за ключевых покупателей — Китай и Индию. В то же время поставщики нефтегазовой промышленности обеих стран могут найти возможности для торговли.

#### **Расчеты**

Для преодоления последствий санкций, отключивших страну от системы SWIFT и заблокировавших традиционные банковские каналы, некоторые страны ЕС создали новый механизм — Инструмент поддержки торговых обменов (INSTEX). Его идея заключалась в

использовании зачета между глобальными взаимными дебиторскими задолженностями без перевода средств между Европой и Ираном с помощью зарегистрированной в Европе компании INSTEX и зарегистрированной в Иране компании STFI. Все расчеты велись в национальных валютах, доллары США не использовались. Однако данная схема не увенчалась успехом.

Пилотные операции INSTEX, ограниченные несколькими сделками с медицинскими товарами, завершились провалом. Анализ причин неудачи выявляет системные проблемы механизма:

**дефицит ликвидности** — отсутствие достаточного объема средств для обеспечения расчетов в режиме реального времени:

**низкую вовлеченность бизнеса** — недостаточное количество европейских и иранских компаний, готовых участвовать в схеме, а также критически малый объем дебиторской задолженности, зарегистрированной для взаимозачета;

**ограниченный круг допустимых товаров** — торговля была возможна лишь по узкому перечню несанкционированных товаров (медикаментам, продовольствию), что не позволяло выйти на значительные объемы;

**санкционные риски** — потенциальная угроза введения вторичных санкций США против самой компании INSTEX и ее иранского контрагента STFI, который был аффилирован с подсанкционными иранскими банками и их руководством (дополнительным фактором стало включение Ирана в черный список FinCEN согласно ст. 311 Закона о патриотизме, что создало риски даже для легальных гуманитарных расчетов);

**проблемы с соответствием стандартам FATF** — нахождение Ирана в черном списке FATF с 2020 г. и его умеренные усилия по выполнению требований этой организации

подрывали доверие к любым финансовым операциям с его участием;

**пассивность иранской стороны** — со стороны STFI не было усилий, достаточных для активного привлечения в схему иранских участников и необходимых финансовых активов.

По сути, INSTEX оказался скорее политическим инструментом, направленным на сглаживание недовольства Ирана из-за бездействия ЕЗ после выхода США из СВПД. Несмотря на провал, он наглядно продемонстрировал ключевые вызовы и условия, необходимые для функционирования механизмов бартерного зачета. Этот опыт может послужить полезным уроком при создании аналогичных систем с Россией. Так, Россия проявляла интерес к механизму, подобному INSTEX, в момент сближения Ирана с его северными соседями после подписания Договора о Каспийском море, способствующего развитию торговли с прибрежными странами.

В дальнейшем были созданы иные официальные платежные каналы для расчетов с Ираном. Не будем подробно рассматривать здесь так называемый швейцарский канал, учрежденный при участии США: хотя он и был освобожден от американских санкций, его работа сопровождалась чрезмерным вмешательством в коммерческую деятельность и раскрытием конфиденциальной информации компаний-участниц.

Определенную активность сохранили несколько европейских банков (в основном в Италии, Франции, Австрии и Бельгии). Они продолжали осуществлять переводы без использования SWIFT, но в ограниченных пределах — только для торговли медицинскими и продовольственными товарами и при условии соблюдения строгих требований комплаенса. Эти каналы обеспечивали стабильное финансирование гуманитарных операций. Для всех прочих категорий товаров участники рынка по-прежнему прибегают к услугам обменных пунктов и непрямых финансовых схем, несмотря на их сложность, высокую стоимость и растущие риски, связанные с соблюдением банковских нормативов. В первую очередь

следует упомянуть о новой возможности расчетов в национальной валюте (рубль / риал) благодаря подключению систем обмена сообщениями SPFS-SEPAM. Эта схема работает аналогично системе SWIFT, но без использования ее услуг, посредством обмена платежными сообщениями между российскими и иранскими банками. Операции осуществляются в рублях или риалах на основании счетов-фактур в рублях или риалах с согласованным обменным курсом. Система помогает обойти трудности, связанные с долларом США и евро, и способствует созданию беспрепятственного финансового канала с меньшим риском отказа со стороны банков. В то же время OFAC и ЕС предупредили, что участие российской части SPFS может повысить риск вторичных санкций для вовлеченных банков. Кроме того, контрагенты или посредники могут быть включены в список SDN. Наконец, с иранской стороны на механизм могут повлиять вопросы конвертируемости и обмена валют.

Аккредитивы через банки третьих стран также могут использоваться при участии банков в юрисдикциях, которые по-прежнему обрабатывают каналы гуманитарных исключений, связанных с Ираном, или торговлю ЕАЭС, часто с подтвержденными аккредитивами и структурированной документацией. Использование аккредитивов позволяет четко распределить риски и воспользоваться преимуществом защиты документарного контроля. Однако часто бывает сложно получить подтверждение аккредитивов, открытых в Иране, а затраты на их открытие значительны. На использование аккредитивов также могут повлиять внезапные изменения в политике.

Предоплата стала очень распространенным способом торговли с Ираном. Это довольно простой способ, позволяющий обойти цепочки корреспондентских банков. Однако данный механизм подвержен более высокому риску невыполнения обязательств, особенно в случае с новыми партнерами, когда переводы могут быть заблокированы, а возврат средств может оказаться невозможным.

Широко распространенные в Иране бартерные сделки позволяют обойти санкции, исключая необходимость денежных расчетов. Однако такие операции сопряжены с рядом сложностей, включая проблему оценки товаров, вопросы исчисления НДС и таможенных пошлин, а

также повышенные трудности в установлении бенефициарных владельцев. В Иране пользуются криптовалютами. При этом правовое регулирование их использования иранскими предприятиями находится в процессе изменения и должно постоянно тщательно анализироваться. Центральный банк Ирана заблокировал платежные шлюзы криптовалют, и теперь все агенты по обмену криптовалют в Иране обязаны получить от Центрального банка Ирана предварительное разрешение на деятельность (которое до сих пор не было выдано ни одному из них). Риск несоблюдения нормативных требований остается высоким при использовании криптовалют, поскольку кошельки и биржи могут подвергаться санкциям или взлому.

В Иране несмотря на санкции и изоляцию успешно применяются международные стандарты в области торговли, перевозок и страхования. Очевидные сложности с расчетами зачастую могут компенсироваться уже широко распространенными в России агентскими схемами и другими сходными инструментами. Для нивелирования или распределения платежных рисков необходимо обращать внимание на валютные оговорки в контракте, а также на условия платежей (порядок совершения и риск задержки, риск недобросовестности платежных агентов, обязанности и ответственность в части валютного контроля и пр.).

#### **Разрешение споров**

В международных контрактах с участием иранского контрагента допускается применение иностранного права. Однако такие положения будут работать лишь в случае выбора международного арбитража для разрешения споров. В иных случаях, когда, например, спор должен разрешаться в государственном иранском суде, такие положения договора не могут применяться (будет применяться иранское право).

Исторически Иран активно поддерживал международный арбитраж, и иранские компании охотно передавали споры в авторитетные центры, такие как ICC (МТП), Лондонский (LCIA), Венский (VIAC) или швейцарские арбитражи. Однако после возобновления санкций США в 2018 г. западные арбитражные институты начали отказываться принимать платежи

(административные сборы) от иранской стороны. Это создало значительные трудности для рассмотрения текущих и новых разбирательств. В 2021 г. ICC получила специальную лицензию OFAC, разрешающую финансовые операции по делам с участием иранских лиц, однако ее ограниченная сфера по-прежнему требует крайней осторожности при оплате. Параллельно Иран стал активно обращаться к альтернативным арбитражным центрам в Азии и регионе Персидского залива. Россия столкнулась со схожей проблемой оплаты арбитражных сборов из-за международных санкций. В результате усилий в 2022 гг. были внесены поправки в Регламент (ЕС) № 833/2014, выводящие из-под запрета транзакции, которые являются строго необходимыми для обеспечения доступа к судебным, административным или арбитражным разбирательствам в государстве-члене, а также для признания или исполнения судебного решения или арбитражного решения, вынесенного в государстве-члене, и если такие транзакции соответствуют целям настоящего Регламента и Регламента (ЕС) № 269/2014.

Это ослабление строгих запретов в рамках международных санкций в отношении Ирана и России не решает всех проблем, поскольку поправки к Арбитражному процессуальному кодексу РФ, принятые в рамках так называемого закона Лугового, позволяют лицам и компаниям, подпадающим под санкции, обращаться со спорами в российские суды и дают судам возможность блокировать параллельные арбитражные или судебные разбирательства за рубежом. Поскольку Иран не считается недружественной страной, оптимальными арбитражными форумами для разрешения споров между российскими и иранскими сторонами являются центры в Восточной Азии: HKIAC (Гонконг) и SIAC (Сингапур).

Нью-Йоркская конвенция о признании и исполнении иностранных арбитражных решений 1958 г. ратифицирована Ираном в 2001 г. В стране существуют специализированные коммерческие суды, в которых работают судьи, имеющие огромный опыт решения арбитражных вопросов и в принципе благосклонно относящиеся к международному арбитражу. В целом иранские суды никогда не проявляли нежелания признавать и исполнять иностранные арбитражные решения.

Ключевая практическая проблема в Иране — обеспечение надлежащего уведомления ответчика об арбитражном разбирательстве. Несмотря на сложности с международной курьерской связью надежным решением является официальное нотариальное уведомление через иранскую почту, что минимизирует риск отмены решения из-за формальных нарушений.

Другие частые основания для отказа в признании арбитражного решения — это неподсудность спора (например, передача в арбитраж споров, связанных с государственными активами, требует разрешения Совета министров или парламента, ст. 139 Конституции) либо противоречие публичному порядку (решение не должно нарушать императивных норм иранского права и основ морали).

#### **Влияние внутренней политики Ирана на стабильность деловой среды**

Политическая система Ирана сочетает выборные органы власти с влиятельными невыборными институтами, такими как аппарат Верховного лидера, Совет стражей и структуры, связанные с Корпусом стражей исламской революции (КСИР). Это приводит к тому, что политика формируется не только через законы парламента, но и через приказы исполнительной власти, постановления кабинета министров и ведомственные инструкции, которые часто определяют приоритеты в ключевых секторах: энергетике, транспорте, финансовом регулировании и валютном контроле.

Подобная многоуровневая система регулирования создает значительную нестабильность в

таких областях, как лицензирование, ценообразование, доступ к иностранной валюте и правоприменительная практика. Дополнительным фактором неопределенности является активное участие на рынке государственных фондов, что может ограничивать свободную конкуренцию.

Для российских компаний риски снижаются, когда проекты соответствуют долгосрочным государственным программам, а контрагентом выступает государственная организация с прозрачным бюджетом и историей соблюдения нормативных требований. Если же партнером является частная структура, due diligence не должен ограничиваться проверкой юридических документов. Необходимо также анализировать ее связи и устойчивость к политическим изменениям, поскольку смена правительства может напрямую повлиять на реализацию крупных проектов.

Внешние условия также отражают внутренние решения: «экономика сопротивления», переговоры по ядерной программе и жесткий банковский / валютный контроль. В связи с тем, что запасы иностранной валюты всегда подвержены ограничениям денежно-кредитной политики Центрального банка Ирана, доступность иностранной валюты и управление валютными курсами являются ключевыми факторами, способными повлиять на деловую среду. Периоды переговоров или напряженности могут быстро открыть или закрыть платежные каналы и отраслевые разрешения.

#### **Взгляд в будущее**

Перспективы экономического сотрудничества Ирана и России выглядят многообещающе. Однако для достижения успеха на иранском рынке требуются тщательная подготовка и учет трех ключевых аспектов. Рассмотрим, на что стоит обратить особое внимание.

1. Поиск надежного местного партнера. Убедитесь, что партнер обладает не только связями, но и конкретными активами, опытом и преданным персоналом. Выясните, не представляет ли партнер ваших конкурентов и не распыляет ли усилия между слишком

большим количеством проектов. В промышленных проектах критически важны общая профессиональная культура и опыт. Несовместимость в этих вопросах часто приводит к непониманию и срыву сделок. Мы сталкивались с ситуациями, когда перспективные проекты терпели неудачу именно из-за культурного и профессионального барьера, а не из-за юридических или экономических причин.

2. Административные и регуляторные требования. Необходимо заранее составить полный перечень разрешений и лицензий, так как нормативная база может быстро меняться, а процесс их получения часто занимает много времени. Тщательное планирование этих этапов позволит избежать срывов реализации проекта.
3. Организация платежных каналов. Вопросы расчетов имеют решающее значение. Функционирующие платежные каналы должны быть налажены своевременно, еще до начала активной коммерческой деятельности.

Иранские компании, десятилетиями работающие в условиях санкций, проявляют исключительную гибкость и умеют находить нестандартные решения. Эта особенность напрямую влияет на стиль ведения переговоров: иранская сторона часто предпочитает использовать в контрактах не жестко фиксированные положения, а открытые, адаптируемые формулировки, оставляющие пространство для будущих изменений. Данный подход может отличаться от более детализированной российской культуры. Однако такие различия преодолимы: ключом к успеху является взаимное понимание их причин и готовность находить взаимоприемлемые формулировки, обеспечивающие как гибкость, так и правовую определенность.

Ожидания иранского бизнес-сообщества высоки: производители стремятся выйти на российский рынок, остро нуждаясь в оборудовании и технологиях. Важным стимулом для сотрудничества стало создание эффективного российско-иранского платежного канала, который снял ключевые ограничения, характерные для международных расчетов. Для поддержки этой тенденции стороны уже заложили необходимую правовую базу, включая: Договор о всеобъемлющем стратегическом партнерстве; Соглашение о правовой помощи;

Соглашение об избежании двойного налогообложения. В то же время сохраняется серьезный вызов: несмотря на наличие базовых инструментов, иранское хозяйственное право требует модернизации. Бизнес-сообщество активно призывает к обновлению устаревших кодексов и их адаптации к современным рыночным реалиям, что является важным условием для полноценной реализации совместного потенциала Ирана и России.



Степан

Гузей

партнер Lidings



Хади

Каземи

партнер Ferdowsi Legal



Баки

Манеш

старший партнер Ferdowsi Legal

СТАТЬИ

ИРАН