

ORSZÁGPROFIL



IRÁNI ISZLÁM KÖZTÁRSASÁG 2025



MAGYAR
KERESKEDELMI
ÉS IPARKAMARA

I. ALAPADATOK



államforma	elnöki teokratikus köztársaság
főváros	Teherán
terület	1 745 150 km ²
népesség	90 608 707 fő
vallás	többség muszlim
pénznem	iráni riál (IRR)
időzóna	GMT + 3:30 óra
országphívószám	+ 98
tagság nemzetközi szervezetekben	ACD, ECO, NV, ENSZ, OPEC
GDP	436,91 milliárd USD (2024)
GDP/fő	4 771,4 USD (2024)
GDP éves növekedés	3 % (2024)
inflációs ráta	32,5 % (2024)
munkanélküliségi ráta	9,2 % (2024)

Forrás: <https://hu.depositphotos.com/>
<https://countryeconomy.com/countries/iran>
<https://exporthungary.gov.hu/download/3/b1/53000/20241210%20Ir%C3%A1n%20orsz%C3%A1gismertet%C5%91.pdf>
<https://www.timeanddate.com/worldclock/iran>
<https://data.worldbank.org/country/iran-islamic-rep?view=chart>

II. IRÁN GAZDASÁGI HELYZETE

1. A külkereskedelem fő jellemzői

Külkereskedelmi forgalom (2023)

156,47 milliárd USD

Fő exportpartnerek:

Kína
Irak
Törökország
Egyesült Arab Emírségek
Afganisztán

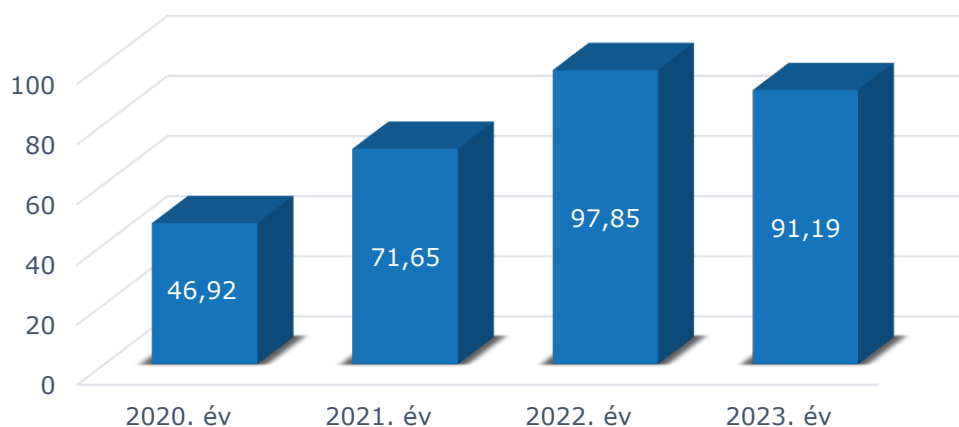
Fő importpartnerek:

Egyesült Arab Emírségek
Kína
Törökország
Németország
Oroszország



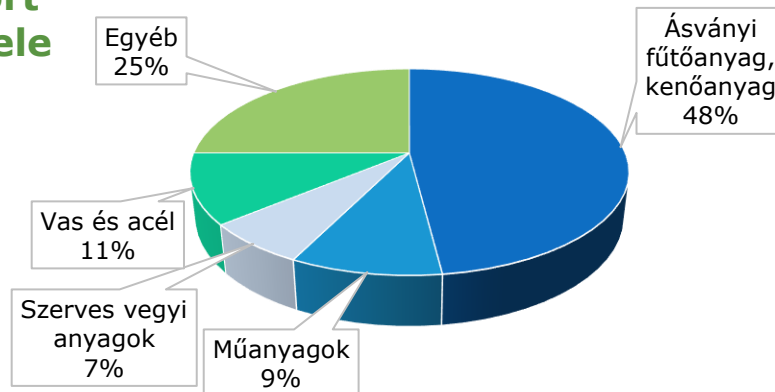
Forrás: <https://countryeconomy.com/trade/exports/iran>
<https://countryeconomy.com/trade/imports/iran>
<https://tradingeconomics.com/iran/exports-by-country>
<https://tradingeconomics.com/iran/imports-by-country>

Áruexport mértéke (milliárd USD)



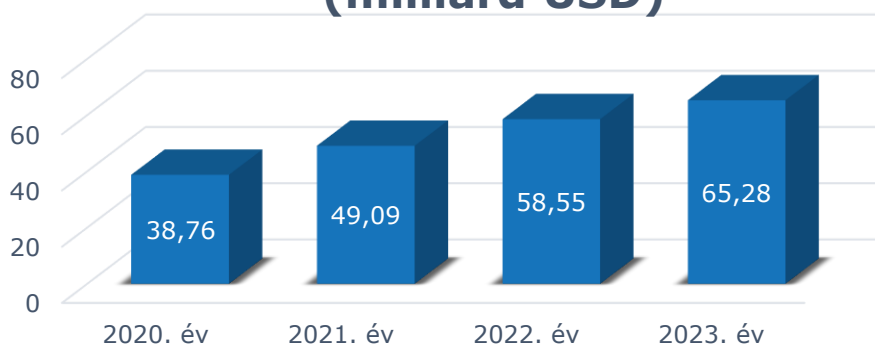
Forrás: <https://countryeconomy.com/trade/exports/iran>

Áruexport összetétele



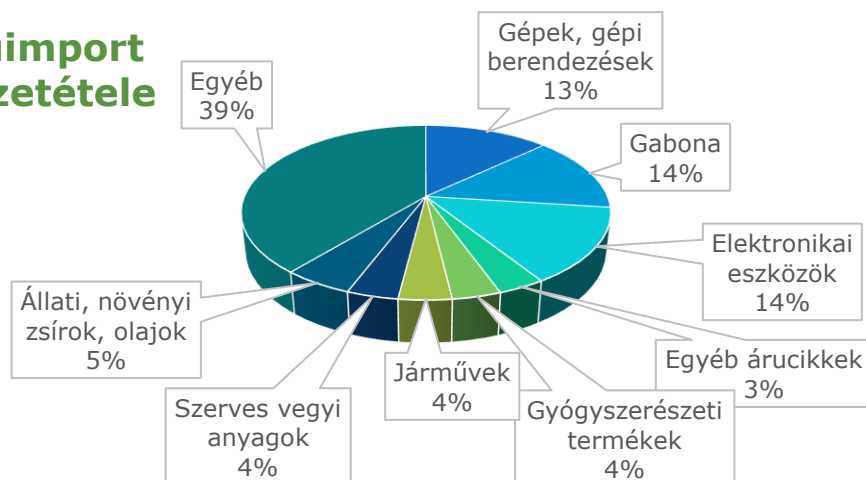
Forrás: <https://tradingeconomics.com/iran/exports-by-category>

Áruimport mértéke (milliárd USD)



Forrás: <https://countryeconomy.com/trade/imports/iran>

Áruimport összetétele



Forrás: <https://tradingeconomics.com/iran/imports-by-category>

2. Húzóágazatok

- olaj-és gázipar
- mezőgazdasági technológiák
- élelmiszer-feldolgozás
- vízgazdálkodás, talajjavítás

Forrás: <https://exporthungary.gov.hu/orszagismertetok?orszagismerteto-iran>
<https://exporthungary.gov.hu/download/3/b1/53000/20241210%20Ir%C3%A1n%20orsz%C3%A1gismertet%C5%91.pdf>

3. További hasznos tudnivalók Iránról

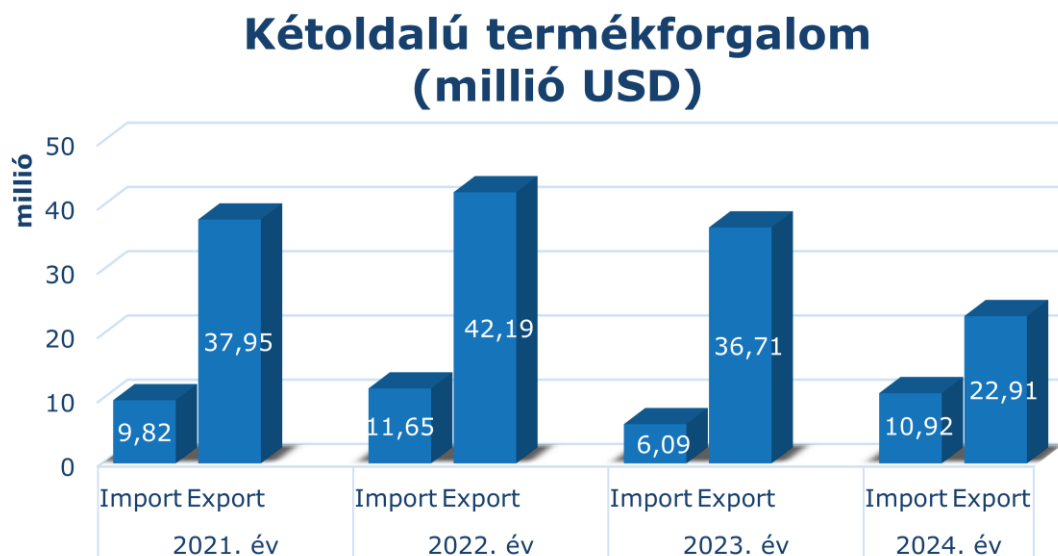
A Külgazdasági és Külügyminisztérium Export Hungary honlapján további hasznos információk találhatóak a következőkről

- gazdasági és politikai helyzetkép
- Irán hosszú távú fejlesztési irányai
- veszélyek, piacra lépési nehézségek
- adózási környezet
- beviteli szabályozás sajátosságai, különleges előírások, piacra lépési nehézségek
- bankrendszer, ajánlott fizetési módok
- szállítási lehetőségek és feltételei
- egyéb piaci kockázatok
- kormányzati prioritások
- cégalapítási szabályok, társasági formák

Forrás: <https://exporthungary.gov.hu/orszagismertetok?orszagismerteto-iran>
<https://exporthungary.gov.hu/download/3/b1/53000/20241210%20Ir%C3%A1n%20orsz%C3%A1gismertet%C5%91.pdf>

III. KÉTOLDALÚ GAZDASÁGI KAPCSOLATOK MAGYARORSZÁGGAL

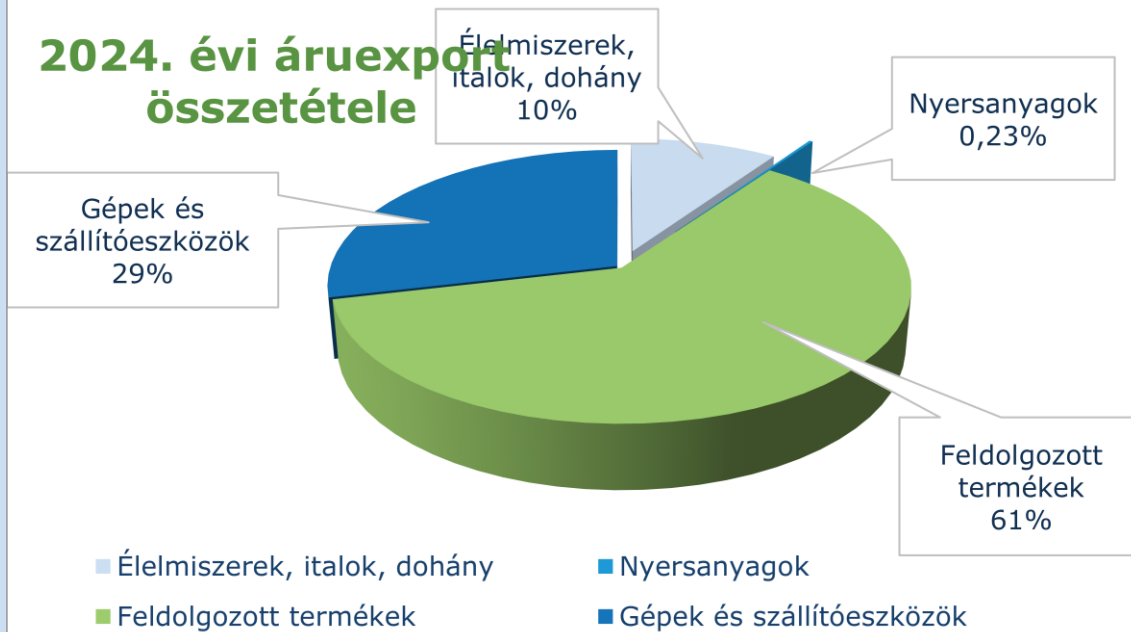
1. Kereskedelmi mutatók



Forrás: <https://statinfo.ksh.hu/Statinfo/QueryServlet?openLink=d1aef23ed601f39710129d29fd1fdcfdc3146c23d32bce87a452fc675dc4b4ce>

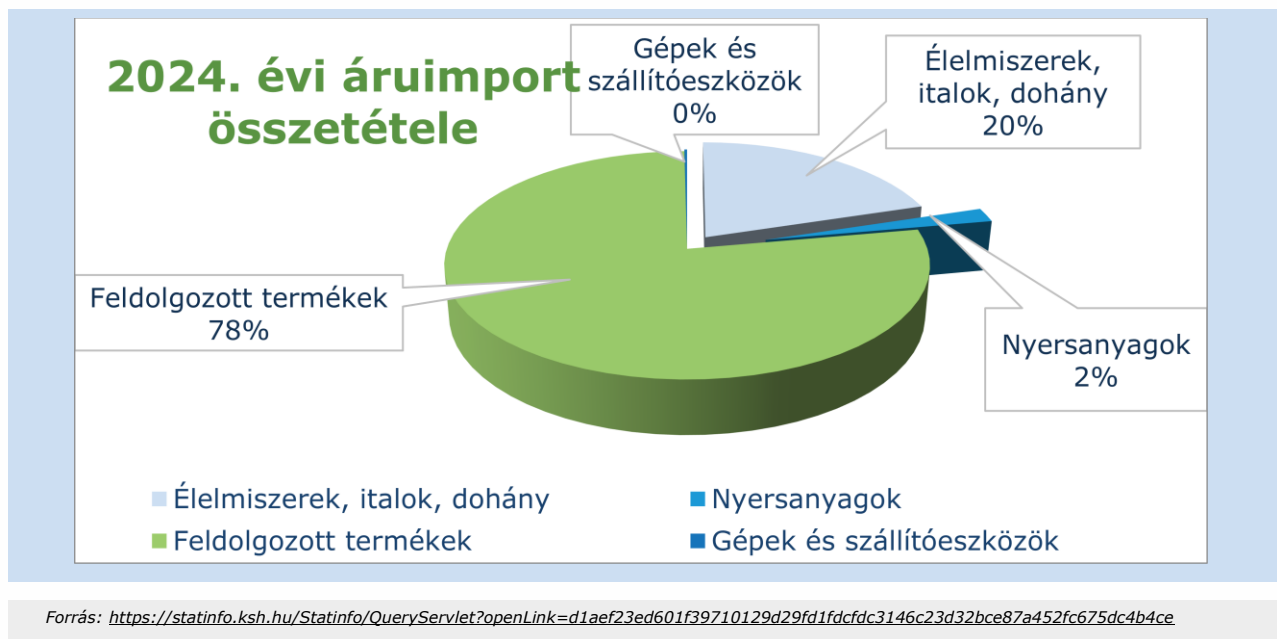
Magyarországról Iránba irányuló áruexport

2024. évi áruexport összetétele



Forrás: <https://statinfo.ksh.hu/Statinfo/QueryServlet?openLink=d1aef23ed601f39710129d29fd1fdcfdc3146c23d32bce87a452fc675dc4b4ce>

Magyarország áruimportja Iránból



2. Magyar cégek számára üzleti lehetőségek

- vízgazdálkodás
- szennyvízkezelési technológiák
- alternatív és megújuló energia
- mezőgazdasági és élelmiszer-feldolgozó technológiák, vetőmagok
- turizmus
- energetikai alkatrészek, berendezések, technológia
- gáz- és olajipari berendezések
- gyógyszeripar és a gyógyászati segédeszközök

Forrás: <https://exporthungary.gov.hu/orszagismertetok?orszagismerteto-iran>
<https://exporthungary.gov.hu/download/3/b1/53000/20241210%20Ir%C3%A1n%20orsz%C3%A1gismertet%C5%91.pdf>

IV. ÜZLETFEJLESZTÉS

1. EXIM országkockázati besorolás

Az EXIM hatályos országkockázati besorolása és a biztosíthatósági szabályok szerint Irán a 7-es országkockázati kategóriába esik, tehát nem finanszírozható.

Forrás: <https://exim.hu/wp-content/uploads/Orszagkockazatibesorolaskockazatvallalasielvek2025.06.04.pdf>

2. Kereskedelemfejlesztési és befektetésösztönzési szervezetek

[Iráni Kereskedelmi-, Ipar-, Bányászat- és Mezőgazdasági Kamara \(ICCIMA\)](#)

Regionális kamarák:

[Teherán](#)

[Mashhad](#)

[Isfahan](#)

[Tabriz](#)

[Shiraz](#)

[Irán Központi Befektetésösztönző Szervezete \(OIETAI\)](#)

3. A relációban működő tagozat

[A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Közel-Kelet és Észak-Afrika Tagozata](#)

Elnök: Miklóssy Ferenc, a Keviép Kft. ügyvezető igazgatója

Titkár:

Tel.:

E-mail: kkeat@mkik.hu

4. Tenderlehetőségek

Iráni Tenderek Hivatala (Iran Tender Company)

[Aktuális tenderek a Külgazdasági és Külügyminisztérium Export Hungary oldalán: <http://exporthungary.gov.hu/kulfoldi-tenderek>](#)

Forrás: <https://exporthungary.gov.hu/orszagismerteto?orszagismerteto-iran>

5. Kiemelt vásárok

Aktuális iráni vásárok linkje:

<https://www.tradefairdates.com/Fairs-Iran-Z106-S1.html>

<https://www.iranbusinessdirectory.com/fairs-exhibitions/>

Jelentősebb vásárközpont:

[Iran International Exhibitions Co](#)

V. NAGYKÖVETSÉGEK ÉS KONZULI HIVATALOK

[Magyarország Nagykövetsége, Teherán](#)

Rendkívüli és meghatalmazott nagykövet: Pethő Gyula

Tel.: +98 21 2259 6020; +98 21 7918 5000

E-mail: mission.thr@mfa.gov.hu

Külgazdasági attasé:

Németh Róbert

Tel.: +98 21 2255 0460

E-mail: robert.nemeth@mfa.gov.hu

[Irán Nagykövetsége, Budapest](#)

Rendkívüli és meghatalmazott: Morteza Moradian

Tel.: +36 1 279 2901, 279 2900

E-mail: iranemb.bud@mfa.gov.ir



VI. ÜZLETI KULTÚRA

- ✓ a bemutatkozás szigorúan azonos neműek közt történik,
- ✓ a köszöntéseknek szeretetteljeseknek kell lenniük,
- ✓ egy közösségi eseményen a férfiak arcon csókolják a másik férfit, a nők pedig a nőket, ha utcán találkozik a két fél, akkor a kézfogás a gyakoribb,
- ✓ a leggyakoribb üdvözlés a „salaam alaykum” vagy egyszerűbben „salam” (béke),
- ✓ a férfiak nem foghatnak kezét hölgyekkel, ezért kerülni kell bemutatkozásnál a kéznyújtást,
- ✓ az irániak számos alkalommal ajándékoznak egymásnak, ilyen lehet például egy sikeres időszak a magán- vagy üzleti életben,
- ✓ az irániak jobban szeretnek olyanokkal üzletet kötni, akiket már ismernek, emiatt az üzletkötés előtt szívesen ápolják a személyes kapcsolatokat,
- ✓ gyakran fontosabb az ismeretség, mint az egyéni tudás, tehát az üzleti élet szempontjából létfontosságú a kapcsolati tőke,
- ✓ a tárgyalási időpontokat legalább 4-6 héttel a találkozó előtt le kell fixálni,
- ✓ az első találkozó általában nem üzlet központú, nagy hangsúlyt fektetnek a partner megismerésére,
- ✓ a találkozók sokszor rövidebb időre megszakadnak, ilyenkor célszerű türelmesen várni, nem szabad a találkozókat siettetni, mivel ez a fajta magatartás bizalmatlanságot szülhet az iráni felekben,
- ✓ az irániak gyakran mutatják ki érzelmeiket, még akár a tárgyalót is elhagyhatják, tárgyalópartnerük véleménye megváltozásának érdekében, számos alkalommal – amikor tudják, hogy partnerüket szoros határidő köti – időhúzó taktikával élnek,
- ✓ a cégek hierarchikus felépítésűek, élükön mindig vagy egy vezető áll, vagy egy vezető tanács,
- ✓ jórészt a külső alapján döntenek, elengedhetetlen az elegáns öltözet,
- ✓ a férfiaknak sötét, konzervatív stílusú öltönyök ajánlottak,
- ✓ az irániak nem hordanak nyakkendőt, de annak viselete nem okoz problémát,
- ✓ a nőktől visszafogott öltözetet várnak el, fontos a haj eltakarása,
- ✓ a keleti kultúrában kisebb a fizikai személyes szféra, mint a nyugatiban, elhúzódni pedig udvariatlanságnak számít,
- ✓ agha (úr) megnevezés használatos a férfiakra. A keresztnév elé és mögé is tehető, agha-yeh a vezetéknev előtt szerepelhet; khanom (asszony) használatos a nőkre. Szintén a keresztnév elé és mögé is tehető, khanom-eh a vezetéknev előtt szerepelhet,
- ✓ csak a közeli barátok és a családtagok használják a másik keresztnévét a megszólításához,
- ✓ névjegykártya cserélés csak a felsőbb szintű vezetők közt történik. Mivel a rang nagyon fontos, ügyelni kell, hogy a kártyán szerepeljen a tárgyalófél cégben betöltött pozíciója,
- ✓ a névjegykártya mindenképpen legyen lefordítva perzsa (farsi) nyelvre is,
- ✓ az irániak jellemzően kemény tárgyalók, alkudozás során igyekeznek partnereiket meggyőzni, kompromisszumra nehezen hajlandók,
- ✓ a helyi üzleti kultúrából gyakran hiányozni látszik a hosszabb távú megfontolás és a „win-win” helyzet felismerése, így az európai üzletemberek részéről kitartás és többszöri próbálkozás - esetenként más partnerekkel - javasolt.

Forrás: <https://exporthungary.gov.hu/orszagismertetok?orszagismerteto-iran>

VII. HASZNOS TUDNIVALÓK, LINKEK

1. Beutazási feltételek

<https://konzinfo.mfa.gov.hu/utazasi-tanacsok-orszagonkent/iran>

2. Ünnepnepok

<https://www.timeanddate.com/holidays/iran/>

3. Üzleti információs linkek

[Due Diligence Helpdesk on EU Sanctions](#)

[Organization for Investment, Economic and Technological Assistance of Iran \(OIETAI\)](#)

[Foreign Investment Promotion and Protection Act](#)

[Export Development Bank of Iran](#)

<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/iran/>

<https://hungary.mfa.gov.ir/en/GeneralCategoryServices/9517>

4. Céges adatbázisok

[Iran Business Directory - List of Companies in Iran](#)

[MAYSA Iran Business Directory](#)

5. Hasznos linkek

<https://countryeconomy.com/countries/iran>

<https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/iran/>

<http://hdr.undp.org/en/statistics/>

<https://data.worldbank.org/country/iran-islamic-rep>

<http://data.un.org/en/iso/ir.html>

[Az elnöki hivatal hivatalos honlapja angol nyelven](#)

[Due Diligence Helpdesk on EU Sanctions](#)

[Organization for Investment, Economic and Technological Assistance of Iran \(OIETAI\)](#)

Frissítve: 2025. augusztus

Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Nemzetközi Igazgatóság