

D O I N G
B U S I N E S S
W I T H I R A N
海 关 社 引 进 版



加入 WTO 与全球商务实践 ——与伊朗做生意

[英] Philip Dew 主编
伯乐致远咨询公司组织翻译

- 伊朗经济和商业环境
- 商业实务和商务发展前景
- 伊朗财政和法规框架
- 伊朗银行和金融结构
- 如何在伊创办企业
- 如何发展贸易伙伴关系
- 伊朗工商业各部门的发展机遇

Iran

中国海关出版社

D O I N G
B U S I N E S S
W I T H I R A N
海 关 社 引 进 版

加入 WTO 与全球商务实践 ——与伊朗做生意

[英] Philip Dew 主编

郝小燕 李倩春 王红梅

毛庆如 安宝军 译



中国海关出版社

图书在版编目(CIP)数据

与伊朗做生意/[英]迪尤(Dew, P.)主编;郝小燕等译
北京:中国海关出版社,2004.5

(加入 WTO 与全球商务实践)

ISBN 7-80165-136-7

I. 与… II. ①迪…②郝… III. 国际贸易-投资环境-伊朗
IV. F753.73

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 099227 号

北京市版权局著作权合同登记号:图字:01-2002-5312

Doing Business with Iran (Philip Dew)

First published in 2002.

Original English language edition published by Kogan Page Ltd.

Copyright © 2002 by Kogan Page Ltd.

All Rights Reserved Kogan Page Ltd.

加入 WTO 与全球商务实践——与伊朗做生意

[英]Philip Dew 主编

郝小燕、李倩春、王红梅、毛庆如、安宝军 译

中国海关出版社出版发行

(北京市朝阳区东土城路甲九号 邮政编码:100013)

电话:85271610 84258324

传真:85271611 64216559

北京新华印刷厂印刷 新华书店经销

2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

开本:720×980 1/16 印张:17 字数:261 千字

ISBN:7-80165-136-7

定价:35.00 元

版权所有 侵权必究

(海关版图书,印装错误可随时退换)

《加入 WTO 与全球商务实践》总序

自 1978 年实行改革开放以来的 20 多年间,中国的经济建设取得了巨大的成就。1978 年我国进出口贸易在世界贸易中排在第 32 位,只有 206.4 亿美元;2003 年排名已跃升到第 4 位,进出口总额达 8512.1 亿美元,增加了 40 倍。中国的外汇储备 1978 年仅有 8.4 亿美元,而 2003 年则突破 3000 亿美元。

在最初的开放阶段,中国主要采取“引进来”战略,走的是从商品引进到技术、人才和资本引进,再逐步过渡到货物输出、劳务输出和少量的资本输出的跨国经营道路。

20 多年来,中国吸引外资获得了极大的成功,有效地弥补了我国建设资金的不足,同时引进了先进的技术、设备与管理经验,促进了我国经济的市场化进程,对综合国力的提高也发挥了积极的推动作用。2002 年,中国吸收外国直接投资占国内生产总值(GDP)的比重高于发达国家的水平,接近发展中国家平均水平。2003 年,中国吸收外国直接投资 535 亿美元,同比增长 1.44%。

20 世纪 80 年代初期,我国提出发展中国企业的跨国经营,并且进行了具体的尝试。1997 年,中共十五大提出了“走出去”战略,一些中国企业在开展跨国经营方面取得了可喜的成绩,积累了宝贵的经验。进入 20 世纪 90 年代以来,随着国内的家电、纺织、重化工和轻工等行业生产能力大大加强,企业“走出去”的需求变得更加迫切。

据商务部统计,到 2002 年底,中国已经在 128 个国家和地区设立了 2328 家企业,中方累计对外投资额接近 300 亿美元;对外承包工程与劳务合作累计完成营业额 1065 亿美元。2003 年 1~11 月,中国新批设立境外企业和协议投资额与上年同比分别增长 45.5% 和 91.6%。但中国的对外投资占国内生产总值的比例不但大大低于发达国家,与发展中国家的平均水平相比也有很大的差距。根据联合国贸发会议的统计,1990 年,世界各国对外投资占国内生产总值的比重平均为 8.6%,发展中国家为 3.9%,中国仅为 0.7%;到 2002 年,发

达国家对外投资占其国内生产总值的比重为 24.4%，发展中国家为 13.5%，亚洲发展中国家平均为 15.4%，而中国仅为 2.9%。

因此，我国企业面对 21 世纪的挑战，能否利用海外资源和市场是关系到中国今后发展全局和发展前景的重大战略问题。经济全球化的新形势和新经济的发展，要求我们不仅要“请进来”，而且更要“走出去”。“走出去”是经济发展的需要，也是参与国际竞争的必然。

为了确保中国现代化目标的实现和长期持续的发展，中共十六大适应经济全球化和加入世贸组织的新形势，提出要在更大范围、更广领域和更高层次上参与国际经济技术合作和竞争，鼓励有比较优势的各种所有制企业对外投资，形成一批有实力的跨国企业。十六大报告指出，实施“走出去”战略是我国经济发展到一定阶段的必然产物，是提高我国企业国际竞争力的必由之路，也是深化我国与世界各国经济合作的重要途径。

“走出去”需要实力。敢于走出去，是自信的表现；能够走出去，是实力的展示。

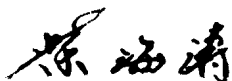
中国企业“走出去”的优势是强大的国内市场与政府支持，“走出去”的企业有庞大的国内市场做后盾。2003 年以来，商务部与国家外汇管理局密切配合，共同就减少审批、简化手续、下放权限等境外投资审批工作进行了改革试点，取得了良好效果。2003 年，中共十六届中央委员会第三次全体会议通过的《中共中央关于完善社会主义市场经济体制若干问题的决定》指出，我国将继续实施“走出去”战略，完善对外投资服务体系，赋予企业更大的境外经营管理自主权，健全对境外投资企业的监管机制，促进我国跨国公司的发展。利用本国和他国的不同资源和要素优势，在国际间实现资源和要素的合理流动与重新组合配置，获得绝对和相对利益，这也是实施“走出去”战略的一个重要动因。

但是，我国企业“走出去”的劣势是对国际市场研究不足，投资比较盲目；很多企业对其投资地的众多法律法规不了解，导致水土不服，从而影响企业投资目标的实现。

每个国家的投资环境和贸易环境都有其特点，我国企业要向外发展，必须了解这些情况，把握这些特点。只有这样，才能做到知己知彼，并在此基础上做出正确的选择，制定切实可行的计划，并且在

实施计划的过程中处理好各种关系,解决所遇到的各种问题。

这套关于与外国做生意的丛书,正是为了满足国内企业的上述需求而出版的。它顺应了我国“走出去”战略的经贸发展大势,详细介绍了相关国家的经济和商业环境、商业实务和商务发展前景、财税和法规框架、金融和保险机构、如何在当地创办企业、如何发展贸易伙伴关系、工商业各部门的发展机遇,以及其他与外国做生意的各种实用信息。相信这套丛书的出版不仅会对企业有所帮助,也可供国内有关的研究人员和政府有关部门参考。

中国商务部研究院院长: 

2004年3月5日

中国海关出版社部分外贸类图书

“中国企业现在正处于向海外推进的早期,这是一次占领外国市场和资源的长征,也是中国政府推行企业参与全球化、走出国门政策的一部分。然而,管理水平落后、缺少市场营销和应有的品牌,预示着中国企业长征路上的艰辛。”(摘自 2003 年 12 月 22 日《华盛顿邮报》)为此,中国海关出版社特推出以下两套丛书,为中国企业在“长征”途中指路。这两套丛书从享誉全球的英国 Kogan Page 出版公司和 Woodhead 出版公司的长期出版物中精选而成,它们要么是全球独一无二的出版物,要么已多次修订再版,深受全球各国经商人士的欢迎。

加入WTO 与全球商务实践(内容提示:外国的经济和商业环境、商业实务和商务发展前景、财税和法规框架、金融和保险机构、如何在当地创办企业、如何发展贸易伙伴关系、工商业各部门的发展机遇,以及其他与外国做生意的各种实用信息,书中隐藏着无限商机。)

	作者	书号	开本	页码	定价	出版日期
与俄罗斯做生意	Marat Terterov 主编	7-80165-135-9	16	468	50	2004.5
与乌克兰做生意	Marat Terterov 主编	7-80165-137-5	16	368	45	2004.5
与匈牙利做生意	Jonathan Reuvid 主编	7-80165-138-3	16	284	35	2004.5
与捷克做生意	Jonathan Reuvid, Marat Terterov 主编	7-80165-141-3	16	328	40	2004.5
与德国做生意	Jonathan Reuvid 主编	7-80165-134-0	16	350	40	2004.5
与伊朗做生意	Philip Dew 主编	7-80165-136-7	16	272	35	2004.5
与埃及做生意	Marat Terterov 主编	7-80165-139-1	16	330	40	2004.5
与南非做生意	Jonathan Reuvid 主编	7-80165-140-5	16	510	55	2004.5

商品国际工贸指南译丛(内容提示:商品的生产加工、国际贸易、供应/物流、国际市场结构、全球消费状况、国际标准与规则、专业化组织,以及与之相关的生态/环保、资源分布、历史/演变等商品生命全过程和全方位的情况,堪称与国际接轨的范本。)

化肥	Murray Park	7-80165-061-1	16	182	33	2003.5
葡萄酒	Pierre Spahni	7-80165-062-X	16	351	55	2003.5
糖	Jonathan Kingsman	7-80165-063-8	16	580	78	2003.5
茶	Nick Hall	7-80165-059-X	16	489	72	2003.1
贱金属	Martin Thompson	7-80165-060-3	16	401	65	2003.1
烈性酒	John Wakely	7-80165-058-1	16	187	34	2002.10
纸	Tom Bolton	7-80165-057-3	16	162	32	2002.9
木材	Tim Peck	7-80165-056-5	16	304	49	2002.7
水海产品	James L. Anderson		16			2004.6
肉类	Jennifer Spencer		16			2004.6
土豆	Joseph F. Guenther		16			2004.6

目 录

CONTENTS

前言

伊朗负责经济事务的副外长阁下:

赛义德·穆罕默德·侯塞因·亚德里博士 /1

前言

伊朗国际贸易和投资部长:巴罗尼斯·西蒙斯 /2

前言

伊朗商业、工业和矿业协会会长:阿里·克哈牟齐 /3

作者简介

/4

第 1 部分 背 景

1.1 伊朗:概况

地理 /11 宗教 /11 人口 /12 语言 /12 气候 /12

1.2 历史 /13

1.3 政治体制和决策机构

政府体制 /16 最高领袖 /17 执行机构:总统 /18

立法机构:议会 /18 监督委员会(GC) /19

保护国家利益委员会(EC) /20 专家议定委员会 /20 司法机构 /21

其他的权力中心和政治力量 /22

1.4 经济

概况 /24 经济政策 /25 自然资源 /27 主要部门 /27

农业 /27 主要工业 /28 贸易方式 /30

1.5 五年计划和私有化工作

第一个五年计划(1989~1994) /32 第二个五年计划(1995~2000) /33

第三个五年计划概要(2000~2005) /34 结束语和对私有化工作的前景预测 /34

第 2 部分 行业概览

2.1 石油和天然气

石油和天然气的储量和产量 /39 石油和天然气行业的结构 /41

- 重要的在建项目 /44
- 2.2 采矿业和矿物质
简介 /47 矿产资源 /48 伊朗政府制定的矿产业发展目标 /49
投资机会 /49 矿藏的勘探与开采 /52 矿产量 /52 小结 /53
- 2.3 制造业
简介 /54 制造业现状 /55 出口 /56 小结 /57
- 2.4 交通、通讯和电信
公路 /58 铁路 /59 港口和航运 /60 航空 /60 电信 /61
- 2.5 发电
背景 /62 能源政策 /63 电力工业 /64 电力部门投资前景 /65
- 2.6 环境
城市化进程与环境 /67 工业化对环境的影响 /68 水污染 /69
土壤面临的威胁 /70 空气污染、交通和能源消耗 /71
- 2.7 自由贸易区和经济特区
自由贸易区 /74 经济特区 /79
- 2.8 农业、农用工业、林业和渔业
背景 /81 农业发展方案 /82 第三个五年计划 /83
农业上的优惠 /83 投资农业 /83 食品加工业 /84 林业 /86
渔业 /86
- 2.9 旅游业
简介 /88 背景 /89 第三个五年计划 /90 伊朗旅游的魅力 /91
小结 /91

第3部分 在伊朗办企业

- 3.1 公司结构
股份公司 /95 有限责任公司 /96 其他公司类型 /97 注册 /97
国籍 /97 外国公司 /97
- 3.2 外国投资
外资进入许可 /99 吸引外资的领域和形式 /100 外资的保护 /101
- 3.3 法规政策和规定的程序
简介 /103 独家分销协议 /103 许可协议 /104 特许协议 /105
代理 /106 分支机构或代表处 /107 外国银行的代表机构 /109
合资企业 /109 自由贸易区 /110

第4部分 财政及相关法规

- 4.1 会计原则和报告要求
会计职业的历史 /113 职业标准 /115 审计公司 /115
记账要求 /115

4.2 税制

- 概述 /117 允许开支的项目 /118 折旧 /118
税收损失 /118 税收减免 /118 专利、技术援助、技术诀窍和培训 /118
承包经营 /119 所得税税率 /119 公司所得税 /119
纳税申报单 /120 估算程序 /120 上诉程序 /121
个人所得税 /121 避免双重征税协议 /121 新税法 /122
忠告 /122

4.3 法律环境

- 简介 /123 现代法律制度的背景 /124 伊朗的宪法和政治制度 /124
宗教领袖 /125 监事会 /125 专家议宪委员会 /125
保护国家利益委员会 /125 三权鼎立 /126 商法 /126
民法典 /127 商法典 /127 商业公司 /128
决定法律环境的原则 /131

4.4 仲裁 /133

4.5 知识产权法

- 基本法律条款 /136 保护工业产权 /137 专利法 /137
实用模型 /139 工业设计 /139 商标 /139 服务商标 /142
商号 /142 原产地标识和原产地名称 /142 防止不正当竞争 /143

4.6 诉讼

- 简介 /144 总则 /145 管辖权 /145 上诉 /145 诉讼费 /145

第5部分 金融结构和银行体制

5.1 银行业基本结构

- 历史背景 /149 政府银行 /150 非银行信贷机构 /151
外国银行 /152 本国银行 /152 国际银行业务 /155
银行系统的不足 /156 前景 /156

5.2 银行业管理法规

- 伊斯兰银行业 /157 伊朗中央银行 /159 非银行信贷机构 /160
私人银行 /161 离岸银行业务 /161 外国银行 /163

5.3 德黑兰股票交易所

- 历史背景 /164 组织机构 /165 交易体系 /165 目前的形势 /167
指数 /169 交易所的不足 /169 改革 /169 结论 /170

5.4 保险和保险法规

- 历史背景 /171 法律框架 /172 离岸保险公司 /172 保险费 /173
市场参与者 /173 伊朗保险公司 /174 亚洲保险公司 /174
阿尔伯兹保险公司(Alborz) /174 达纳保险公司(Dana) /174
再保险 /175 分销渠道 /175 代理人 /176 保险经纪人 /176
今天的保险市场 /176

第6部分 建立贸易关系及伊朗商业文化

6.1 代理与销售

代理商 /181 经销商 /182 法规和许可 /182 排他性 /183
委托方义务 /183 代理人义务 /183 代理的终止 /183
法律适用 /184

6.2 在伊朗生活和工作

第一印象 /185 驾车或乘出租车 /186 休闲 /187
在伊朗工作 /188 伊朗人 /189 谨慎吸收西方的生意经 /189
人员过剩——社会福音还是商业灾难? /190 足球 /191 结束语 /192

6.3 透视社会习俗和态度

伊朗人的礼节 /193 伊朗人的矜持 /194 讨价还价 /194
待人接物 /194 伊朗人爱面子 /195 伊朗人有耐心 /195
艰难的谈判 /195 结束语 /195

第7部分 营 销

7.1 伊朗广告业的历史和现状

历史回顾 /199 广告业现状 /200 辅助服务 /201 法律法规 /201
新闻媒体 /201 媒体覆盖率 /202 其他宣传方式 /202
IT 行业与互联网 /203

7.2 市场调查:年轻人市场

导言 /204 年轻人市场 /205 家庭消费结构 /205 家庭收入 /207
销售方式 /207 市场调查 /207

第8部分 劳工问题

8.1 人力资源

背景 /213 人力资源问题 /214

8.2 劳动法

基本法律 /216 雇佣合同 /217 报酬 /217 上班时间 /218
节假日 /219 产假条款 /219 临时失业和工资保证 /219
雇佣外国公民 /220 集体劳动法规 /220 管理机构 /221

第9部分 附录

附录1 伊朗税法即将发生的变化 /225

附录2 一般信息

地址和德黑兰街道名称 /227 上班时间 /227 租车 /228
气候 /228 穿衣 /229 信用卡 /229 犯罪 /229
医生和医院 /230 电力 /230 饮食 /230 导游和翻译 /230

语言 /230 流通货币 /231 药店 /231 饭馆 /231
出租车 /231 电讯 /232 时间 /232 付小费 /233 水 /233
度量衡 /233

附录3 旅行信息和建议

航空公司办事处 /234 机场 /235 德黑兰叫出租车电话 /235
医院和诊所 /235 饭店 /236 药店 /237 德黑兰的饭馆 /237
进出伊朗 /238 在伊朗境内旅游 /238 旅行社 /238 签证 /239
何时访问伊朗 /240

附录4 公共假日

国家节日 /241 穆斯林宗教假日 /241 其他假日 /242

附录5 有用的地址

部分在伊朗的外国使团(均在德黑兰) /243 部分驻伊朗的外国公司 /246
有关政府部门 /249 伊朗的石油、天然气组织 /249 联合国 /250
其他有用的信息 /250

附录6 作者联络方式 /253

前 言

日新月异的技术革新和变化大大加快了全球经济一体化进程。与此同时,不同文明之间的相互对话也正在不断巩固和加强全球大家庭各成员间的团结与合作。这是不可阻挡的大趋势,这将有利于人民生活水平的提高。

毫无疑问,信息和数据的交换在建立有意义的、可持续发展的国际关系过程中,正在发挥着重要的作用,这将大大促进经济合作和政治理解。

发展中的世界作为一个整体,正在努力创造新的增长和发展环境。伊朗是其所在地区中最大的国家,在过去 12 年为推动经济增长进行了大胆的结构改革。

自 1989 年以来,伊朗已经完成了两个“五年经济计划”,国内生产总值在经济支柱石油的价格不断震荡的情况下,保持了连续 12 年 5% 的稳步增长。

在实施前两个五年计划期间,伊朗政府进行了很多改革,目的是为了优化管理,提高效率,实现经济的稳步增长,以及促进经济多样化和经济发展。具体改革内容包括放松管制、放开价格、推行私有化、压缩政府规模、纠正价格扭曲以及加强财政和货币纪律等。

2002 年,伊朗的第三个“五年经济计划”已进入第二年。上年的国内生产总值实际增长了 5.9%,通货膨胀下降到 12%,政府预算赤字为零,财政盈余可观。其他主要经济指标也都有较好的表现。

吸引外国投资和与外国公司建立合作伙伴关系,是过去 12 年经济政策的重点。为不断改善投资环境、吸引更多的海外投资,伊朗对其很多法律法规进行了多次修改,政策的调整也在不断进行。

我希望《与伊朗做生意》一书能为所有对伊朗感兴趣的人以及试图抓住机会同伊朗做生意的人,提供有用的信息和帮助。

本书的出版将有助于发展和加强伊朗同世界各国之间的商业关系。我对编者的努力表示感谢。

伊朗负责经济事务的副外长阁下:

赛义德·穆罕默德·侯塞因·亚德里博士

前 言

很高兴获悉英国政府出口发展机构——“英国贸工部”(TPUK)出资编撰一本介绍伊朗市场的好书。

伊朗存在的巨大潜力是无毋庸置疑的。这里有极其丰富的自然资源,除石油和天然气之外,伊朗的矿业和制造业也取得了令人鼓舞的成绩,农业在整个经济发展中占据着重要的地位,发展潜力依然很大。

在这里还有一些尚未引起注意的领域,比如旅游和休闲业。伊朗有其了不起的文化传统,发展旅游和休闲业不仅可以赚取外汇,也能够创造更多的就业机会。

不断提高人民的生活水平是我们的头等大事。伊朗政府目前所要做的最重要的事情之一,就是为伊朗人民,尤其是那些受过良好教育的年轻男女,创造更多的就业机会,充分发挥他们的聪明才智。我们目前正在进行的经济改革正是为了实现这一目标。

目前伊朗的出口和投资机会比以往任何时候都好。如英国贸工部通过支持和组团参加在伊朗的主要展览等工作,会使英国企业在伊朗获得更多的市场准入机会,并以较低的成本和较好的方式把握市场。

但凡做生意的人都知道,准备工作非常重要。出发前一个小时的研究,能够省下一天的实地工作时间。本书正是出于这种想法而完成的一本商务指南,希望您能开卷有益,在此预祝您生意成功。

伊朗国际贸易和投资部长:
巴罗尼斯·西蒙斯

前 言

不少外国的商人、行政官员和普通老百姓,都以怀疑的目光看待革命后的伊朗。但是,凡有机会访问过伊朗的人都吃惊地发现,他们亲眼所见的事实与来伊朗之前所听到的情况有着特别大的差距。我想给那些冒险家们提出的忠告是:别害怕,亲自来一趟,看看这里到底有哪些比较优势。有一点是可以确定的,本书的作者们对可能存在的风险都已经估计过了,他们得出的结论是,尽管困难不少,但来伊朗做生意是值得的。所以,为什么不来试试呢?

伊朗商业、工业和矿业协会会长:
阿里·克哈牟齐

作者简介

阿提亚·巴哈咨询公司(Atieh Bahar Consulting)

1993 年成立,是一家私人咨询公司,提供有关伊朗市场的信息服务。其优势在于向有关公司提供在伊朗市场的一站式问题解决方案。服务项目包括:风险管理和战略咨询,可行性研究,市场进入战略,法律咨询,投资和金融咨询,当地合作伙伴选择,团体支持,牵线搭桥和人才招聘等。

贝赫罗兹·阿克拉格希博士(Dr. Behrooz Akhlaghi)

出生于 1937 年,德黑兰大学副教授,曾就读于德黑兰大学、牛津大学,著作有《可流通证券》、《商业合同》、《国际贸易法》、《海事法》、《航空法》等。拥有贝赫罗兹博士与合伙人公司国际法办公室。

赛义德·阿拉维(Seyed A. Alavi)

德黑兰国际能源研究所国际事务部主任。该研究所成立于 1991 年,主要从事有效利用不可再生资源的研究,重点研究项目为能源市场、价格研究,能源消耗对经济、社会、环境的影响等。

阿弗辛·阿什提(Afshin Ashti)

纳尔合伙人公司(Nar Associates)的总裁和合伙人。纳尔是伊朗主要的广告公司之一,成立于 1988 年,在消费品和工业品市场营销方面具有丰富经验。

曼索尔·伊赫萨恩(Mansoor Ehsan)

伊朗第一家从事市场调查和咨询的公司巴扎尔·内戈尔公司(Bazaar Negar)研究部主任,该公司主要从事消费者研究。

法哈德·伊马姆(Farhad Emam)

1962 年出生,德黑兰大学毕业后,曾留学法国和瑞士,主要著作有《伊朗外国投资法》、《伊朗银行法》;译作有《出口贸易法》、《国际商务合同原理》等。1990 年以来在贝赫罗兹博士与合伙人公司国际法法律事

务部工作,是设在奥地利的国际法学研究中心荣誉会员,主要研究领域涉及民商法、国际航运法、国际合同法、国际私法、劳动法、税法、外国投资法、保险法、公司法、专利和商标法,以及上诉和仲裁等。

阿尔布瑞克特·弗瑞申恩施拉格(Albrecht Frischenschlager)

阿提厄·巴哈咨询公司投资和金融部主任,伊朗自由贸易区服务公司执行总监。1998年到伊朗,此前曾在奥地利、俄罗斯和阿塞拜疆等国的商业和投资银行工作,曾在法国和奥地利留学。

自由贸易区服务公司是自由区组织创办的合资企业。该企业向外国公司提供有关伊朗自由贸易区的各种服务,从信息提供、帮助注册,到注册后的会计服务,以及招工、房地产服务等其他服务。

国际法办公室

成立于1979年,提供律师和法律顾问服务,帮助公司起草商业合同,代理、分销和许可协议,办理合资公司注册,与国际很多律师事务所所有合作。

马吉德·马哈拉迪(Majid Mahallati)

1977年获得英格兰和威尔士注册会计师协会的注册会计师资格。是马哈拉迪与合伙人注册会计师事务所(A. M. Mahallati & Co.)的所有人。1978年成为英格兰和威尔士注册会计师协会的会员。从事会计、审计、税收、公司财务、管理咨询等方面的服务。客户包括伊朗企业和外国公司和机构(如德黑兰的外国使馆),有国有企业,也有私营企业,国际客户主要来自欧洲和澳大利亚,他们所从事的业务涉及能源、银行、保险和再保、石油和天然气以及采矿、饭店管理、物流和交通、工程和建筑等众多领域。

马丁·曼科维斯基(Martin Mankowski)

海伊集团公司(Hay Group)中东地区部主任。海伊集团于1943年成立于美国费城,是国际著名的管理咨询公司,主要为顾客提供组织、发展、人员管理方面的建议和帮助。

西亚马克·纳马兹(Siamak Namazi)

阿提亚·巴哈咨询公司风险管理和战略部主任,《伊朗聚焦》杂志编辑,《伊朗能源聚焦》执行编辑。

菲利普·狄尤咨询有限公司(The Philip Dew Consultancy Limited)

1982年成立,提供的服务包括:市场调查、市场研究和可行性研究,