

Экспортный гид

Шоколад и шоколадные кондитерские изделия



Катар



Экспортный гид

Шоколад и шоколадные кондитерские изделия



Катар

Гид создан при участии:



WORLD BANK GROUP



АСКОНД

Предисловие

Настоящий гид разработан как практическое руководство для организации экспорта шоколадных кондитерских изделий в Катар. Гид основан на следующих принципах:

- обобщение самых актуальных сведений о рынке;
- аналитические данные, основанные на оценках отраслевых экспертов;
- практические рекомендации по выходу на рынок;
- простая для восприятия форма изложения информации.

Представленные материалы помогут принять взвешенные решения о выходе на рынок и максимально эффективно организовать экспорт шоколадных кондитерских изделий в Катар.

© ФГБУ «Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации», 2021.

© Все права защищены.

Никакая часть данного издания не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельцев авторских прав. При использовании ссылка на правообладателя и источник заимствования обязательна.



Министерство
сельского хозяйства
Российской Федерации



Оглавление

Резюме	5
Список сокращений.....	7
Введение	8
1. Краткий обзор — Катар	11
1.1. Экономические тенденции	13
1.2. Политические тенденции	19
1.3. Деловая среда	20
1.4. Демографические тенденции.....	23
1.5. Влияние тенденций на потребительский рынок страны	24
2. Обзор рынка.....	26
2.1. Объем и динамика рынка	28
2.2. Потребительские предпочтения	41
2.3. Торгово-распределительная сеть.....	42
2.4. Конкурентная среда и участники рынка	47
3. Стандарты на продукцию	50
3.1. Требования к продукции.....	52
3.2. Требования к упаковке и маркировке	61
4. Барьеры входа на рынок.....	62
4.1. Особенности таможенных процедур.....	64
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры.....	65
5. Организация экспортных поставок	69
5.1. Логистика.....	71
5.2. Формы присутствия на рынке	76
5.3. Защита интеллектуальной собственности.....	80
6. Продвижение продукции	85
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке	87
6.2. Отраслевые выставки.....	88
7. Особенности деловой культуры	89
8. Преимущества и риски осуществления поставок.....	97
8.1. Преимущества.....	99
8.2. Риски.....	99
9. Карта действий экспортера	101

Оглавление

10. Контактная информация	105
11. Государственная поддержка экспорта продукции АПК	109
Приложение №1. Особые экономические зоны	117
Приложение №2. Нормативно-правовая база	120

Резюме

- Катар — третья страна в мире по запасам природного газа. На газовую отрасль приходится две трети ВВП (146,1 млрд долл. США в 2020 г.). Катар исторически является нетто-импортером продукции АПК, поскольку из-за пустынного климата развитие сельского хозяйства в стране затруднительно.
- На долю АПК приходится всего 0,3% объема ВВП и 1,2% численности занятых. Сельское хозяйство Катара развито слабо и удовлетворяет около 10% потребностей страны в продовольствии. Земледелие сосредоточено в оазисах, где выращиваются овощи, фрукты и небольшие объемы зерновых культур.
- Меры государственной поддержки, включая отсрочки по налогам и кредитам для компаний и домохозяйств, в 2020 г. смягчили негативные последствия пандемии COVID-19. Так, ВВП по ППС на душу населения страны сократился лишь на 1,7% по сравнению с показателем 2019 г.
- В 2020 г. объем производства шоколадных кондитерских изделий в Катаре составил 0,9 тыс. тонн. Основными производителями являются мелкие и средние игроки — шоколадные бутики, пекарни и кондитерские приотелях высокого класса. Компания MunaH Foodstuff Factory — единственный катарский производитель, выпускающий шоколадные кондитерские изделия в промышленных масштабах.
- Объем рынка шоколада и шоколадных изделий Катара в 2020 г. оценивался на уровне 6,4 тыс. тонн, а к 2026 г. прогнозируется рост — до 8,5 тыс. тонн. Потребление на душу населения относительно невысокое — 2,3 кг. Для сравнения в Западной Европе и России этот показатель составляет 4,9 кг и 4,4 кг соответственно.
- В структуре продаж шоколадных кондитерских изделий в натуральном выражении преобладают шоколадные конфеты в форме батончика — 42,2%. Плиточный шоколад занимает долю 17,2%, шоколадные конфеты в коробках — 14,1%, фасованные шоколадные кондитерские изделия — 10,9%.
- По итогам 2020 г. шоколадные кондитерские изделия занимали седьмое место в структуре импорта продукции АПК Катара. В стоимостном выражении доля импорта шоколадных кондитерских изделий составила 2,8% от общего объема импорта продукции АПК. В натуральном выражении импорт шоколада и шоколадной кондитерской продукции Катара, включая шоколад полуфабрикат, составил 9,9 тыс. тонн на сумму 86,5 млн долл. США. До пандемии COVID-19 наблюдалось ежегодное увеличение объемов поставок, которые достигли пиковых значений в 2018 г. (12,9 тыс. тонн на сумму 102,5 млн долл. США). В период пандемии объемы импорта снизились до уровня 2012 г.

- Россия является самым крупным поставщиком шоколада и шоколадных кондитерских изделий в Катар в стоимостном выражении. В 2020 г. поставки из России составили 1,3 тыс. тонн (11,8 млн долл. США). При этом в натуральном выражении первое место занимали поставки шоколада и шоколадных кондитерских изделий из Турции.
- У России не подписано соглашение о свободной торговле с Катаром и другими странами ССАГПЗ, поэтому к российскому экспорту применяется ставка режима наибольшего благоприятствования (РНБ) на условиях ВТО. В Катаре ставка ввозной таможенной пошлины на шоколадные кондитерские изделия (код ТН ВЭД 1806) из России составляет 4,9%.

Список сокращений

Англоязычные сокращения

GMP	Good Manufacturing Practice — надлежащая производственная практика
GSO	GCC Standardization Organization — Организация по стандартизации ССАГП
НАССР	Hazard Analysis and Critical Control Points — принципы ХАСПП (безопасность пищевых продуктов)
ITC Trade Map	Внешнеторговая статистика Международного торгового центра (МТЦ)
QFZA	Qatar Free Zones Authority — Управление свободных зон Катара

Русскоязычные сокращения

АПК	агропромышленный комплекс
ВВП	валовой внутренний продукт
ВОИС	Всемирная организация интеллектуальной собственности
ВТО	Всемирная торговая организация
КРС	крупный рогатый скот
МОТ	Международная организация труда
ОЭЗ	особая экономическая зона
ПИИ	прямые иностранные инвестиции
ППС	паритет покупательной способности
РНБ	режим наибольшего благоприятствования
РОУ АПК	региональные органы управления агропромышленным комплексом
СПГ	сжиженный природный газ
ССАГПЗ	Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива
ТН ВЭД	Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

Введение





Катар — государство, расположенное в восточной части Аравийского полуострова на берегу Персидского залива. Страна занимает третье место в мире по запасам природного газа, что определяет ведущую роль газовой промышленности в экономике. На газовую отрасль приходится две трети ВВП и почти 80% экспортных поступлений. В 2020 г. страна была вторым крупнейшим мировым поставщиком сжиженного газа после Австралии. Катар исторически является нетто-импортером продукции АПК, поскольку из-за пустынного климата развитие сельского хозяйства в стране затруднительно.

Общие сведения (2020 г.)

ВВП (в текущих ценах): 146,1 млрд долл. США

Рост ВВП: -2,6%

ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах): 93 508,4 долл. США

Уровень инфляции: -2,7%

Приток ПИИ: 5,2 млрд долл. США

Население: 2,9 млн человек

Площадь: 11,6 тыс. км²

Крупнейшие города по численности населения: Ар-Райян (750 тыс.), Доха (646 тыс.)

Уровень урбанизации: 99,2%

Уровень безработицы: 3,5%

Структура ВВП: сфера услуг (53,8%), промышленность (51,2%), сельское хозяйство (0,3%)

Структура занятости: сфера услуг (50,3%), промышленность (49,5%), сельское хозяйство (1,2%)

Основные товары экспорта: нефть и нефтепродукты; пластмассы и изделия из них; удобрения; алюминий и изделия из него; суда, лодки и плавучие конструкции

Основные товары импорта: реакторы ядерные; электрические машины и оборудование; транспортные средства; изделия из черных металлов; летательные аппараты, космические аппараты

Объем экспорта: 51,5 млрд долл. США

Объем импорта: 25,8 млрд долл. США

Краткий обзор – Катар



Содержание



1.1.

Экономические тенденции

1.2.

Политические тенденции

1.3.

Деловая среда

1.4.

Демографические тенденции

1.5.

Влияние тенденций
на потребительский рынок страны

1.1. Экономические тенденции

Основным стимулом для развития экономики Катара является рост цен на большинство сырьевых товаров, включая нефть и газ, из-за влияния пандемии COVID-19 на мировую экономику. При этом подъему несырьевых секторов экономики способствуют увеличение доли вакцинированного населения, снятие ограничительных мер и, как следствие, положительная динамика индекса деловой активности (Purchasing Managers' Index, PMI).

Ожидается, что строительство жилых и инфраструктурных объектов для чемпионата мира по футболу 2022 г. станет дополнительным драйвером развития экономики в период 2020–2022 гг.

По всей вероятности, Катар продолжит повышать инвестиционную привлекательность страны, в том числе за счет возможности 100% иностранного участия во всех сферах бизнеса.

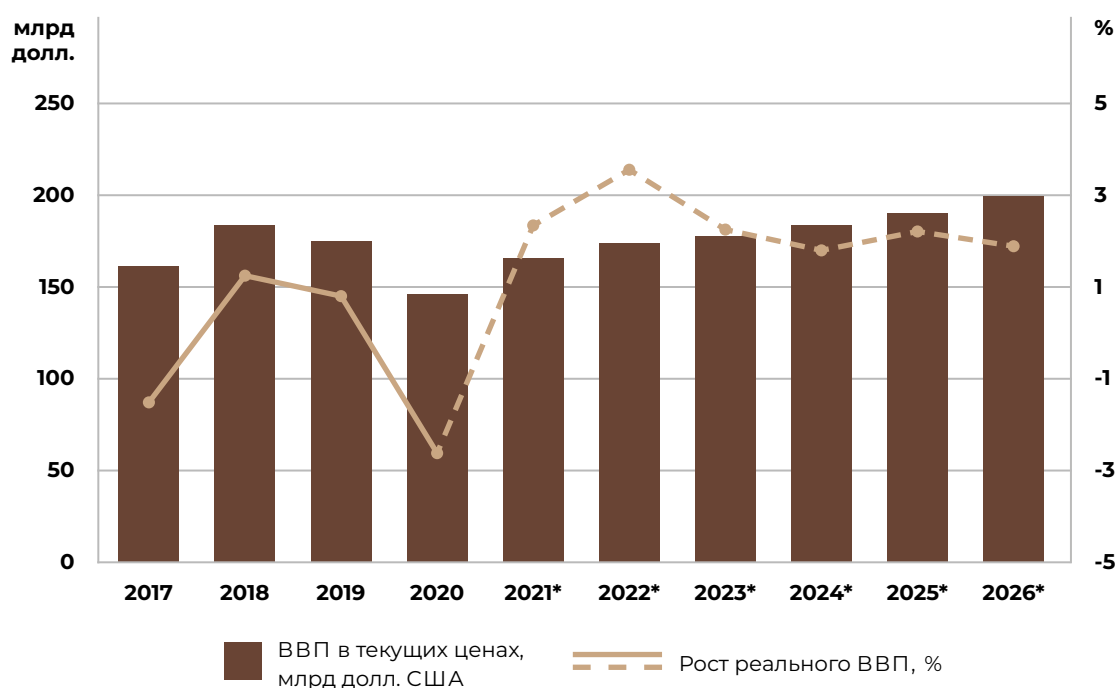
По оценкам, в 2021 г. реальный ВВП вырастет на 2,5%. В перспективе росту экономики будут способствовать следующие факторы:

- увеличение объемов добычи нефти в 2021 г.¹;
- инвестиции в инфраструктуру для чемпионата мира по футболу 2022 г.;
- возобновление добычи природного газа после снятия запрета на новые проекты на месторождении Северное/Южный Парс;
- расширение мощностей по производству сжиженного природного газа (СПГ) на 65% к 2027 г.



¹ Катар не является участником соглашения ОПЕК.

Рис. 1. Динамика ВВП Катара, 2017–2026 гг.



Источник: МВФ

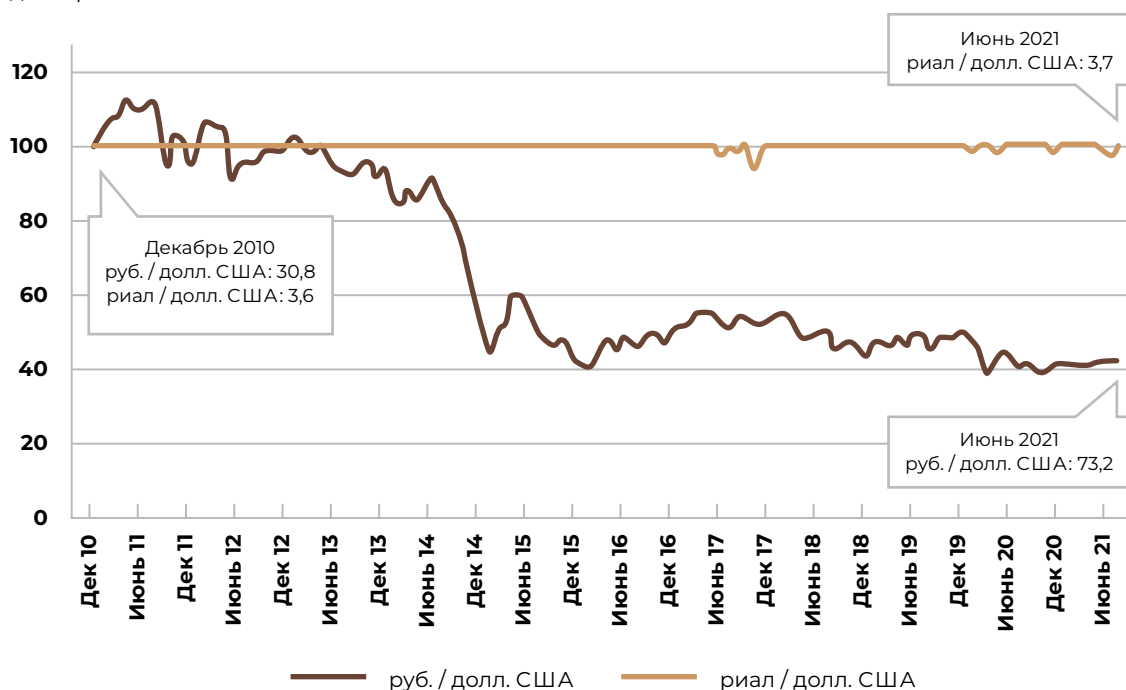
Примечание. *прогноз.

Катарский риал привязан к доллару США, и на протяжении последних десяти лет курс риала к доллару оставался стабильным. На фоне укрепления доллара США, увеличения международных резервов Центрального банка Катара и ликвидности в иностранной валюте (почти 50% денежной массы в местной валюте) ожидается, что привязка катарского риала к доллару США сохранится². Этому также способствуют положительный прогноз в отношении бюджетного и платежного баланса, рост цен на нефть и газ, привлечение новых иностранных инвестиций в СПГ-проекты.



² <https://clck.ru/ZGSix>

Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и катарского риала к доллару США, декабрь 2010 г. – июнь 2021 г.



Источник: Банк международных расчетов

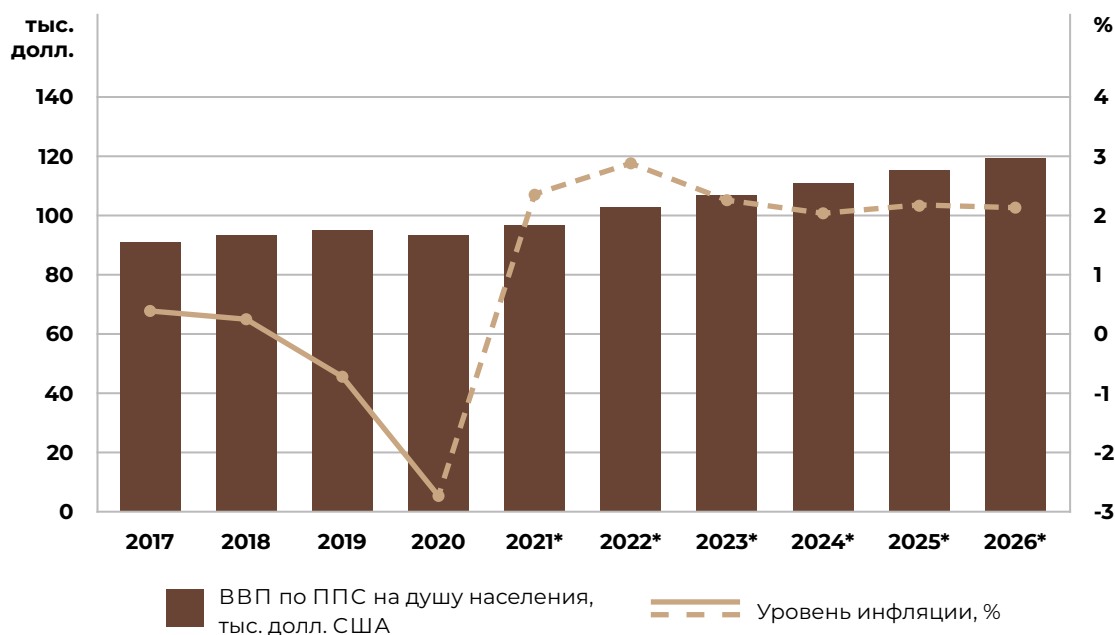
Примечание. Приведены среднемесячные показатели, за 100% взят курс на декабрь 2010 г.

В 2020 г. ВВП по ППС на душу населения Катара сократился лишь на 1,7% по сравнению с показателем 2019 г. Такое незначительное снижение во многом объясняется мерами государственной поддержки экономики, включая отсрочки по налогам и кредитам для компаний и домохозяйств. Меры социальной поддержки состояли в гарантированных выплатах заработной платы и пособий для всех работников, находящихся в изоляции или на карантине.

Несмотря на снятие ограничительных мер по COVID-19, в отдельные месяцы наблюдались колебания потребительских цен, что может привести к увеличению темпов роста инфляции по итогам 2021 г. Ожидается, что в 2022 г. на рост инфляции повлияет введение НДС.



Рис. 3. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2017–2026 гг.



Источник: МВФ, EMIS

Примечание. *прогноз.

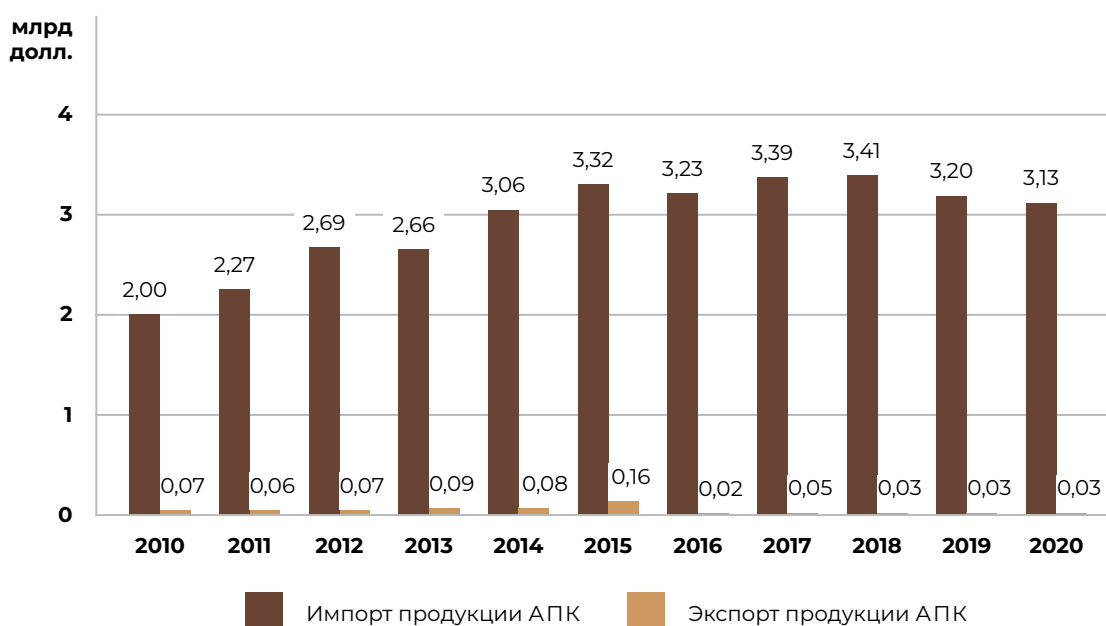
Внешняя торговля продукцией АПК

Агропромышленный сектор составляет незначительную долю в экономике страны — 0,3% ВВП и 1,2% численности занятых. Сельское хозяйство Катара развито слабо и удовлетворяет около 10% потребностей страны в продовольствии. Земледелие сосредоточено в оазисах, где выращиваются овощи, фрукты и небольшие объемы зерновых культур.

Страна является нетто-импортером продукции АПК: импорт превышает экспорт практически в 100 раз. Структура импорта очень дифференцирована — топ-10 ключевых продуктов составляют всего 38,1% всех ввозимых сельскохозяйственных товаров.

Наибольшие объемы поставок в Катар приходятся на различные виды мяса (баранину, козлятину, мясо птицы и КРС), рис, живых овец и коз, мучные кондитерские изделия, а также молоко и сливки (сгущенные), шоколадные кондитерские изделия, сыры и творог. На шоколадные кондитерские изделия приходится 2,8% импорта продукции АПК Катара в стоимостном выражении.

Рис. 4. Внешняя торговля продукцией АПК Катар, 2010–2020 гг., млрд долл. США



Источник: ITC Trade Map

Табл. 1. Структура экспорта продукции АПК Катар, 2020 г.

Код ТН ВЭД	Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
0101	Лошади, ослы, мулы и лошаки живые	10,6	33,9
1518	Прочие животные и растительные жиры	4,8	15,2
0106	Живые животные прочие	2,9	9,3
0504	Кишки, пузыри и желудки животных (кроме рыбьих)	1,9	5,9
0804	Финики, инжир, ананасы, авокадо, гуайява, манго	1,5	4,7
2104	Супы и бульоны готовые, заготовки для их приготовления	1,0	3,3
1512	Масло подсолнечное	1,0	3,2
0202	Мясо КРС, замороженное	0,9	2,9

Продолжение табл. 1.

Код ТН ВЭД	Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
0102	КРС живой	0,6	2,0
1006	Рис	0,5	1,7
	Прочие продукты	5,6	17,8
	Итого	31,3	100,0

Источник: ITC Trade Map

Табл. 2. Структура импорта продукции АПК Катара, 2020 г.

Код ТН ВЭД	Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
0204	Баранина и козлятина	198,3	6,3
0207	Мясо птицы	190,6	6,1
1006	Рис	170,1	5,4
0104	Овцы и козы живые	132,4	4,2
1905	Мучные кондитерские изделия	109,3	3,5
0402	Молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара	105,2	3,4
1806	Шоколадные кондитерские изделия	86,5	2,8
0406	Сыры и творог	73,8	2,4
2106	Прочие готовые пищевые продукты	65,1	2,1
0201	Мясо КРС, свежее	61,2	2,0
	Прочие продукты	1 934,1	61,9
	Итого	3 126,7	100,0

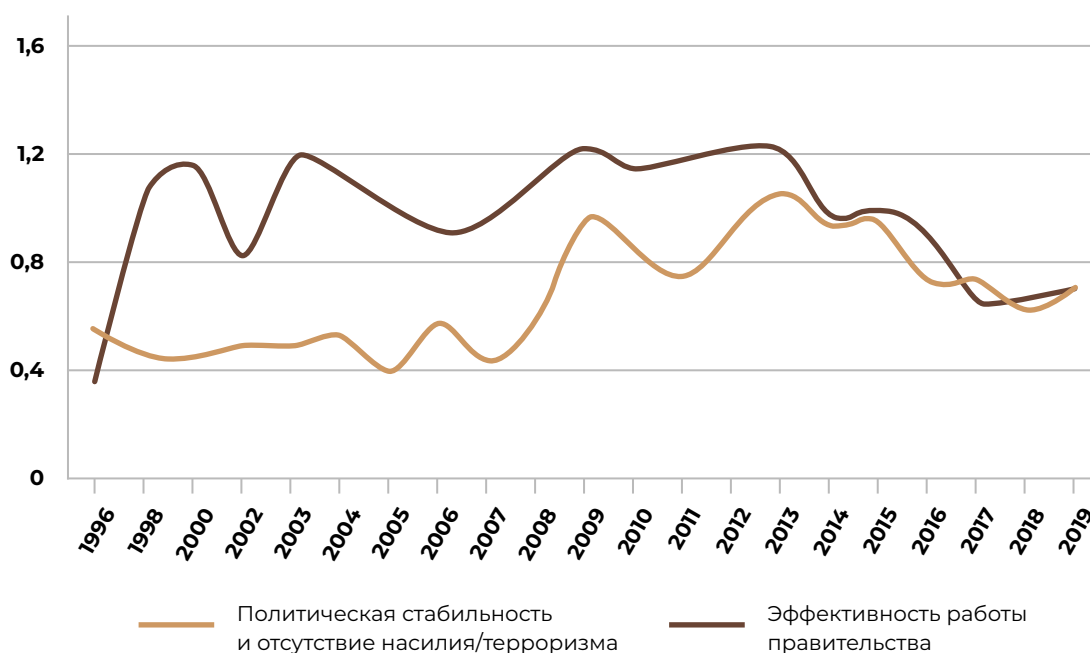
Источник: ITC Trade Map

1.2. Политические тенденции

Государство Катар — традиционная конституционная монархия, управляемая семьей Аль Тани. Принятой в 2003 г. конституцией закреплён принцип разделения властей. Законодательная власть возложена на Меджлис аш-Шура³, тогда как исполнительная власть осуществляется эмиром и кабинетом министров. Судебная система включает Конституционный суд и суды двух инстанций по гражданским и уголовным делам, а также суды шариата.

Шариат (исламское право) является основным источником права в стране. Другой источник права — законы Катара, которые ратифицируются эмиром после рассмотрения в Меджлис аш-Шура. В качестве источника права для страны также важны соглашения ССАГПЗ, куда, помимо Катара, входят Бахрейн, Кувейт, ОАЭ, Оман и Саудовская Аравия.

Рис. 5. Основные показатели качества государственного управления в Катаре



Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators)

Примечание. Индикаторы WGI используют шкалу со значениями от -2,5 до 2,5.

³ Консультативный совет с парламентскими функциями — законодательный орган с 45 членами.

На протяжении всего рассматриваемого периода индексы политической стабильности/отсутствия насилия и эффективности работы правительства в целом оставались положительными с некоторыми колебаниями в отдельные годы.

Положительный тренд индексов ожидается и в дальнейшем благодаря следующим факторам:

- восстановлению дипломатических отношений Катара с Саудовской Аравией и ОАЭ в 2021 г. (после разрыва дипломатических отношений в 2017 г.);
- реализации планов развития отраслей, национальных стратегий, программ, а также крупномасштабных проектов по подготовке к чемпионату мира по футболу в 2022 г.;
- государственной поддержке компаний, домохозяйств и населения в период пандемии COVID-19;
- изменениям в трудовом законодательстве;
- развитию и поддержке несырьевых секторов экономики.

1.3. Деловая среда

В 2020 г. Катар занял 77-е место среди 190 стран в ежегодном рейтинге Doing Business Всемирного банка. Страна оказалась на 157-м месте по защите миноритарных инвесторов (прозрачность транзакций, ответственность за самоуправление, возможность подачи акционерами иска в отношении неправомерных действий директоров и должностных лиц), 115-м месте в индексе обеспечения исполнения контрактов, третьем месте по показателю уплаты налогов, а также заняла первое место по регистрации собственности (необходимо пройти одну регистрацию за один день).



Табл. 3. Стимулирующие и сдерживающие факторы в сфере экономики, политики, права, торговли

	Стимулирующие факторы	Сдерживающие факторы
Экономика	<ul style="list-style-type: none"> ● Развитый и устойчивый сегмент розничной торговли, предлагающий большой ассортимент импортных продуктов питания. ● Развитые туристический и гостинично-ресторанный секторы. ● Большое число состоятельных экспатов. ● Стабильное увеличение золотовалютного резерва страны. ● Рост международных валютных резервов Катара в США. ● Рост цен на энергоносители. ● Восстановление экспорта. ● Рост деловой активности. ● Ожидаемый профицит текущего счета в краткосрочной перспективе. ● Производственный сектор Катара является главной движущей силой диверсификации экономики страны. ● Подготовка к проведению чемпионата мира по футболу в 2022 г. ● Активное финансирование правительством инфраструктурных проектов. ● Высокий уровень образования населения. ● Развитая система здравоохранения. ● Снятие добровольного моратория на добычу газа на месторождении Северное. ● Программа развития Qatar National Vision 2030 предусматривает экономическую диверсификацию с целью «преобразования Катара в передовое общество, способное достичь устойчивого развития» 	<ul style="list-style-type: none"> ● Сильная зависимость от нефтегазового сектора. ● Зависимость от импорта сельскохозяйственной продукции. ● Зависимость курса местной валюты от доллара США

Продолжение табл. 3.

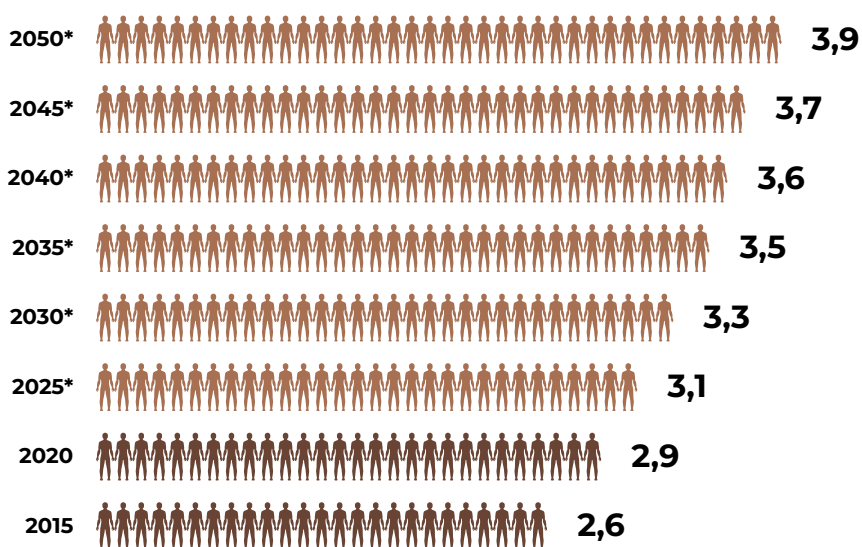
	Стимулирующие факторы	Сдерживающие факторы
Политика	<ul style="list-style-type: none"> • Высокий уровень вовлеченности страны в региональные и глобальные политические процессы. • Активное развитие сотрудничества с большинством стран мира. • Правительство предприняло ряд мер по смягчению экономических последствий пандемии, включая предоставление отсрочки по уплате налогов и кредитов испытывающим финансовые затруднения фирмам и домохозяйствам. • Возобновление дипломатических отношений с Саудовской Аравией и ОАЭ 	<ul style="list-style-type: none"> • Союз США и Катара неоднозначно воспринимается государствами Персидского залива, что может вызвать напряженность внутри страны и негативно сказаться на отношениях с соседями. • Выход Катара из ОПЕК в 2019 г.
Право	<ul style="list-style-type: none"> • Закон № 1 от 2019 г. о прямых иностранных инвестициях разрешает 100% иностранное участие в бизнесе практически во всех секторах экономики (за исключением банковской и страховой сферы, а также деятельности по добыче и использованию природных ресурсов). • В Катаре не взимаются подоходный налог с физических лиц, налог на недвижимость и налог на наследство 	<ul style="list-style-type: none"> • Введение НДС в 2022 г.
Торговля	<ul style="list-style-type: none"> • Основная часть банковских активов в Катаре приходится на финансирование торговли. • Участие страны в международных торговых организациях (ВТО, ССАГПЗ); подписание соглашений о свободной торговле со многими странами 	



1.4. Демографические тенденции

По данным ООН, в 2020 г. численность населения Катара оценивалась в 2,9 млн человек. За период 2015–2020 гг. среднегодовой рост населения составил 2,35%. Максимальная концентрация населения приходится на города Доху и Лусаил. Трудоспособные жители составляют более 80% населения.

Рис. 6. Общая численность населения Катара, млн человек



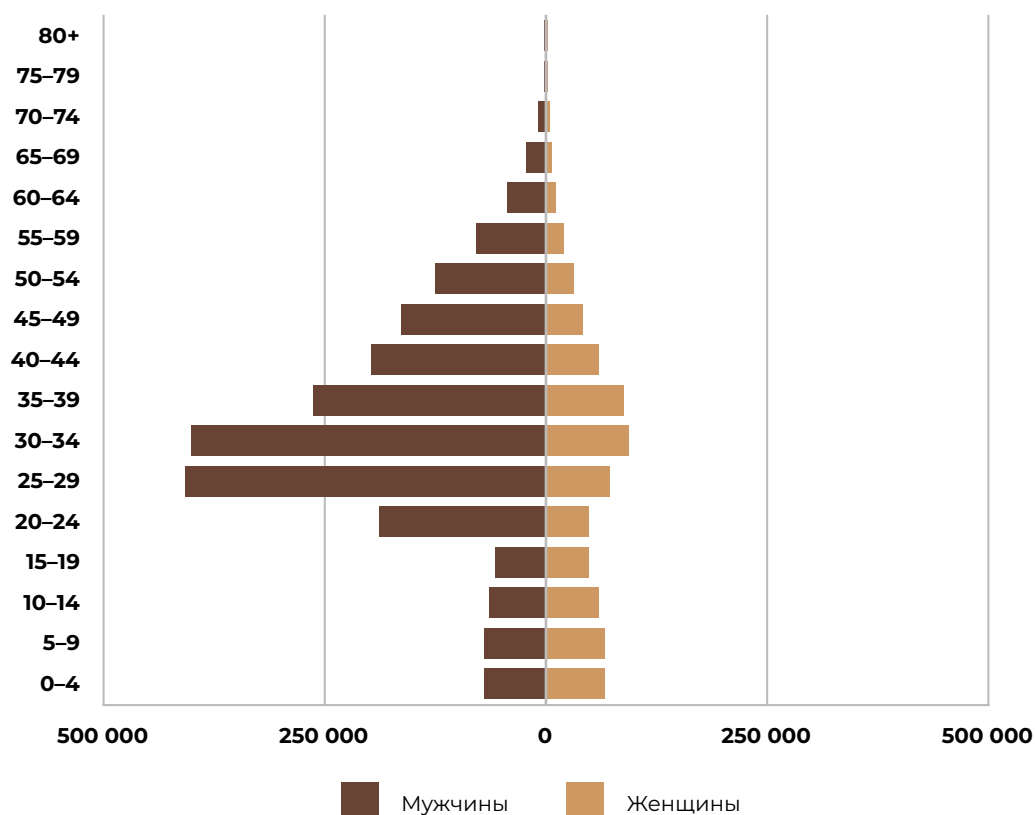
Источник: ООН

Примечание. *прогноз.

Согласно официальным источникам, около 90% всех занятых — мигранты, составляющие основную часть населения Катара. В результате отмечаются существенные диспропорции между населением мужского и женского полов (количество мужчин в 3 раза превышает число женщин).

Наиболее заметно гендерный дисбаланс проявляется в категории от 20–25 лет и старше. По данным Euromonitor International, чистая миграция останется основным фактором прироста населения в среднесрочной перспективе. Помимо этого, население будет стремительно стареть и по медианному возрасту станет одним из самых престарелых в регионе.

Рис. 7. Население Катара по полу и возрасту, 2020 г.



Источник: Всемирный банк, МОТ

1.5. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

Катар — третье государство в мире по запасам природного газа, вследствие чего экономика страны в значительной степени сконцентрирована в сфере газовой промышленности, на долю которой приходится две трети ВВП и почти 80% экспортных поступлений.

В 2020 г. страна была вторым крупнейшим мировым поставщиком СПГ после Австралии. Сельское хозяйство в Катаре является отраслью с ограниченными возможностями из-за климатических особенностей и нехватки пахотных плодородных земель. Поэтому страна вынуждена импортировать широкий ассортимент продуктов АПК. Производственный сектор находится в стадии активного развития, что формирует спрос на различные продуктовые ингредиенты.

Согласно оценкам, на восстановление экономики и внутреннего рынка Катара будут оказывать влияние как внутренние, так и внешние факторы.

Внутренние факторы:

- увеличение добычи нефти;
- возобновление проектов по добыче газа и рост мощностей СПГ;
- государственная поддержка отраслей и населения в период пандемии COVID-19;
- повышение деловой активности благодаря снятию карантинных ограничений и росту доли вакцинированного населения;
- положительное сальдо текущего счета;
- значительный рост строительства и инвестиций в инфраструктурные проекты для организации чемпионата мира по футболу в 2022 г. (наряду с развитием туристической отрасли и гостинично-ресторанного сектора);
- стабильный валютный курс;
- поддержка балансов госсектора за счет введения НДС.

Внешние факторы:

- возобновление дипломатических отношений с Саудовской Аравией и ОАЭ;
- высокие цены на энергоносители;
- рост мирового спроса на СПГ;
- восстановление и рост объемов экспорта;
- приток иностранного капитала.

Потребительские тенденции также в значительной степени оказывают влияние на рынок Катара. Высокий уровень располагаемых доходов и большое количество состоятельных экспатов формируют спрос на широкий ассортимент импортной продукции премиум-класса.

Кроме того, потребители больше внимания уделяют своему здоровью и правильному питанию, что, в свою очередь, стимулирует рост торговли органическими и полезными продуктами и напитками.

Обзор рынка



Содержание



2.1.

Объем и динамика рынка

2.2.

Потребительские предпочтения

2.3.

Торгово-распределительная сеть

2.4.

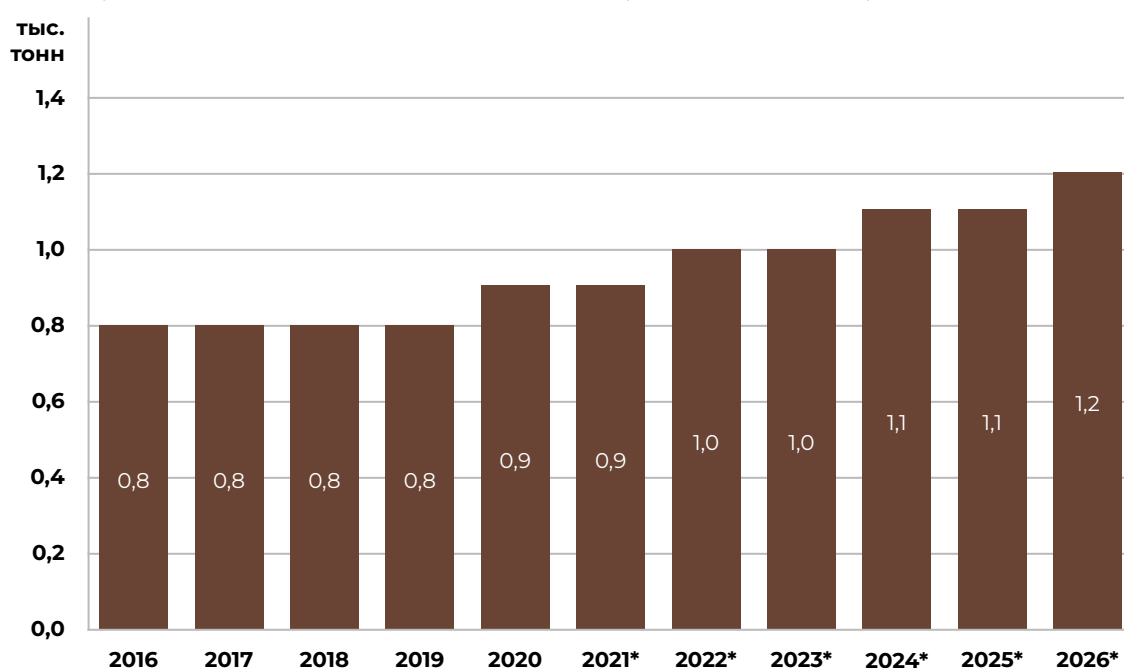
Конкурентная среда
и участники рынка

2.1. Объем и динамика рынка

Производство

Общий объем производства шоколадных кондитерских изделий в Катаре в 2020 г. составил 0,9 тыс. тонн. Однако сильного увеличения собственных производственных мощностей ожидать не стоит. В среднем ежегодные темпы роста производства шоколадных кондитерских изделий составят около 0,1 тыс. тонн в год.

Рис. 8. Производство шоколада и шоколадных кондитерских изделий в Катаре, 2016–2026 гг.



Источник: Qatar Development Bank (QDB), EMIS, Euromonitor International, USDA

Производители шоколадных кондитерских изделий в Катаре — это в основном мелкие и средние игроки, такие как шоколадные бутики, пекарни и кондитерские при отелях высокого класса. Самыми известными из них являются Kaafe Chocolatier, Dolci Sera, La Cigale Traiteur, Opera Patisserie, Patisserie Suisse, Batteel Bakery. Munah Foodstuff Factory — единственная компания с автоматизированной производственной линией, которая под брендом A&M выпускает шоколадное драже с арахисом и молочным шоколадом (наподобие M&Ms). Местная продукция представлена во многих торговых центрах и продается под брендами производителей.

Шоколадные кондитерские изделия местного производства изготавливаются из импортируемых какао-бобов, шоколадных блоков и прочих полуфабрикатов. Кроме того, импортный шоколад используется в качестве полуфабриката в пищевой и перерабатывающей промышленности при изготовлении хлебобу-

лочных изделий, готовых завтраков и мороженого. Так, в 2020 г. в Катар было ввезено около 4 тыс. тонн продукции кода ТН ВЭД 180620, которая используется для производства шоколадных кондитерских изделий и прочей пищевой продукции, содержащей шоколад.

Известные международные бренды, такие как Mars, Nestlé и Lindt, не располагают производственными мощностями в Катаре. Они реализуют свою продукцию через эксклюзивных авторизованных дистрибьюторов (например, Ali Bin Ali Group и Merch Trading Co.).



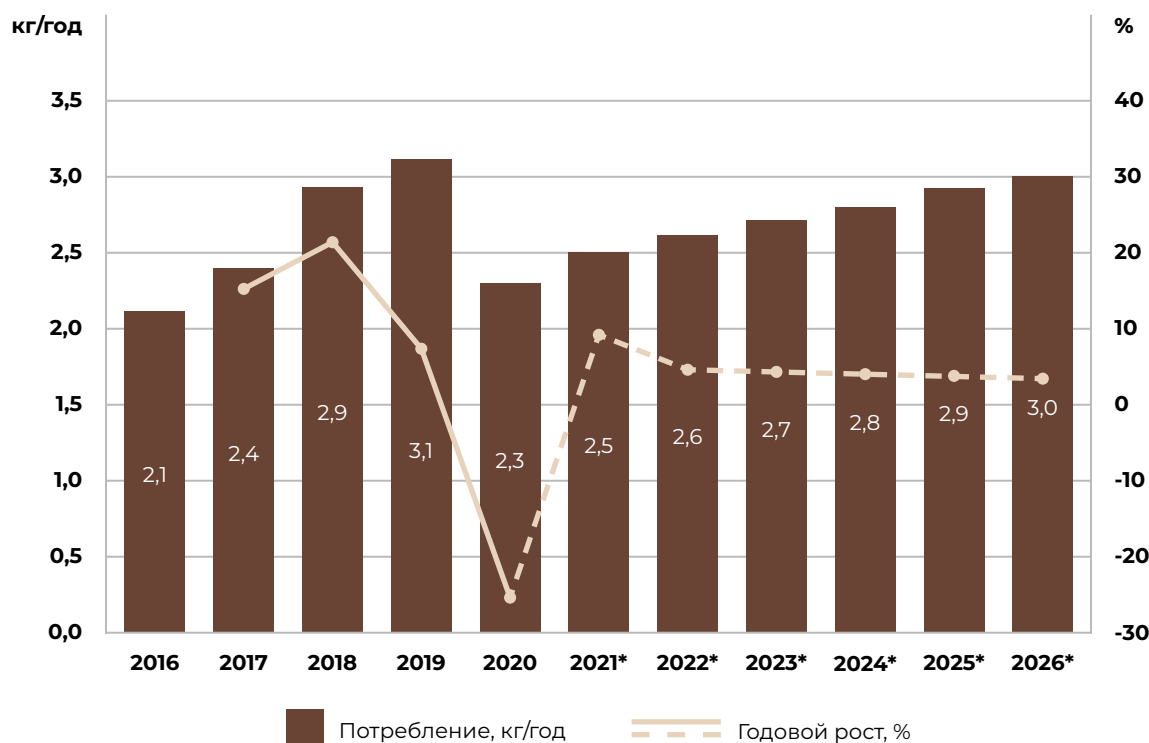
Потребление

Потребление шоколадных кондитерских изделий на душу населения в Катаре не очень высокое и в 2020 г. составляло 2,3 кг. Для сравнения в странах Западной Европы и России этот показатель составляет 4,9 и 4,4 кг соответственно. Такое положение объясняется тем, что шоколадные бренды по-прежнему сталкиваются с сильной конкуренцией со стороны других кондитерских изделий, таких как традиционные арабские сладости. Кроме того, большую роль играет фактор сезонности: потребление растет в период празднования Курбан-байрама (когда принято дарить подарки родственникам и друзьям) и заметно снижается с июля по сентябрь из-за экстремальной жары. Шоколадные кондитерские изделия традиционно приобретаются в качестве подарка к праздникам и по особым случаям.

В перспективе до 2026 г. прогнозируется рост потребления шоколада и шоколадных кондитерских изделий в Катаре на уровне 4,8% в год. При этом ожидается увеличение спроса на бренды премиум и люкс. Высокий уровень дохода в сочетании с выбором в пользу премиального качества и изысканного дизайна дает возможность новым игрокам представить оригинальные продукты взыскательному потребителю. Так, компания Sweetzerland Chocolatier открыла в Дохе второй премиум-бутик, который предлагает кондитерские изделия из швейцарского органического шоколада ручной работы.

Кроме того, прогнозируется увеличение продаж шоколадных кондитерских изделий в связи с притоком посетителей во время проведения в Катаре Чемпионата мира по футболу 2022 года.

Рис. 9. Потребление шоколада и шоколадных кондитерских изделий в Катаре на душу населения, 2016–2026 гг.



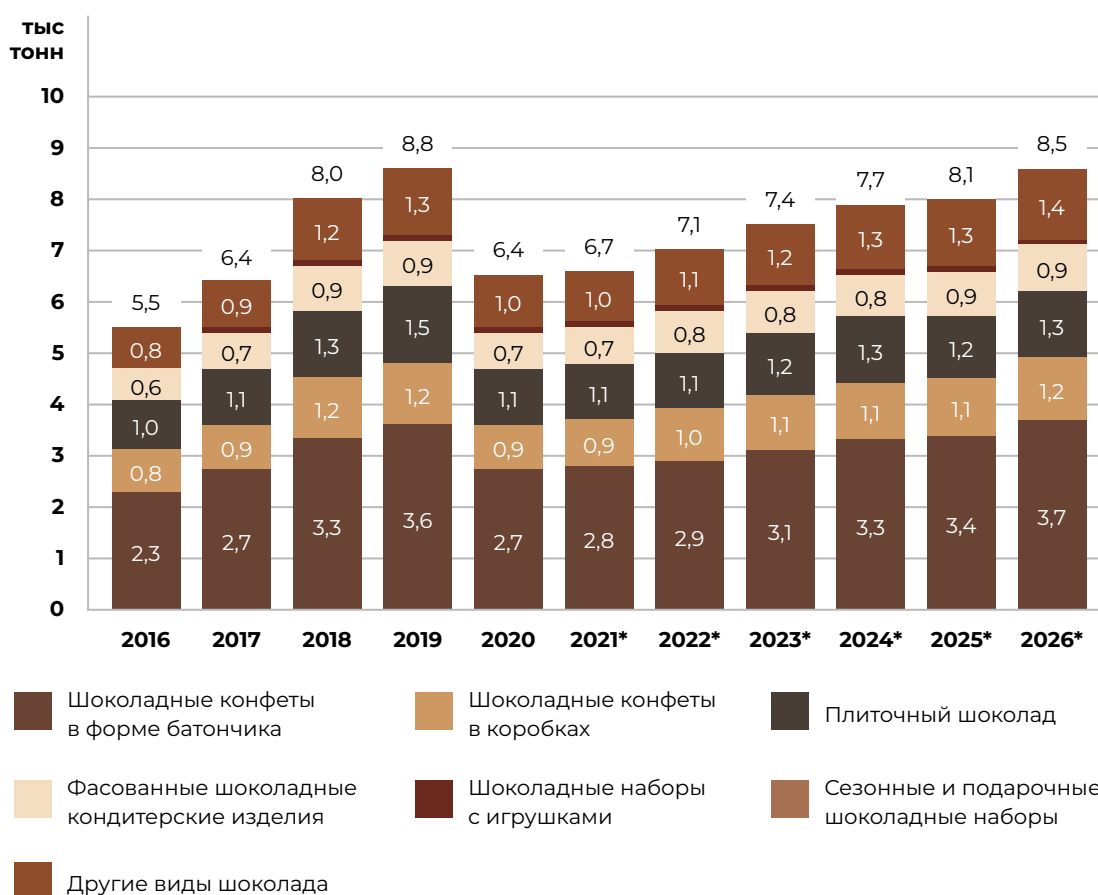
Источник: Qatar Development Bank (QDB), EMIS, Euromonitor International, USDA

Примечание. *прогноз. Объем потребления включает розничную продажу шоколадных кондитерских изделий и их продажи в сфере общественного питания (за исключением продукции кодов ТН ВЭД 180610 и 180620).

В 2020 г. объем рынка шоколада и шоколадных кондитерских изделий Катара составил 6,4 тыс. тонн в натуральном выражении и 106,7 млн долл. США в стоимостном. Восстановление рынка после сокращения в 2020 г. прогнозируется к 2026 г., когда объем продаж, как ожидается, составит 8,5 тыс. тонн на сумму 138,9 млн долл. США.

По состоянию на 2020 г. в структуре продаж шоколадных кондитерских изделий в натуральном выражении преобладают шоколадные конфеты в форме батончика — 42,2%. Плиточный шоколад занимает долю 17,2%, шоколадные конфеты в коробках — 14,1%, фасованные шоколадные кондитерские изделия — 10,9%. Среди наиболее популярных брендов шоколадных конфет в форме батончика — Galaxy, Snickers, Twix, KitKat, а среди конфет в коробках — наборы шоколадных конфет швейцарского бренда Lindt, бельгийского Guylian и турецкого бренда Elit.

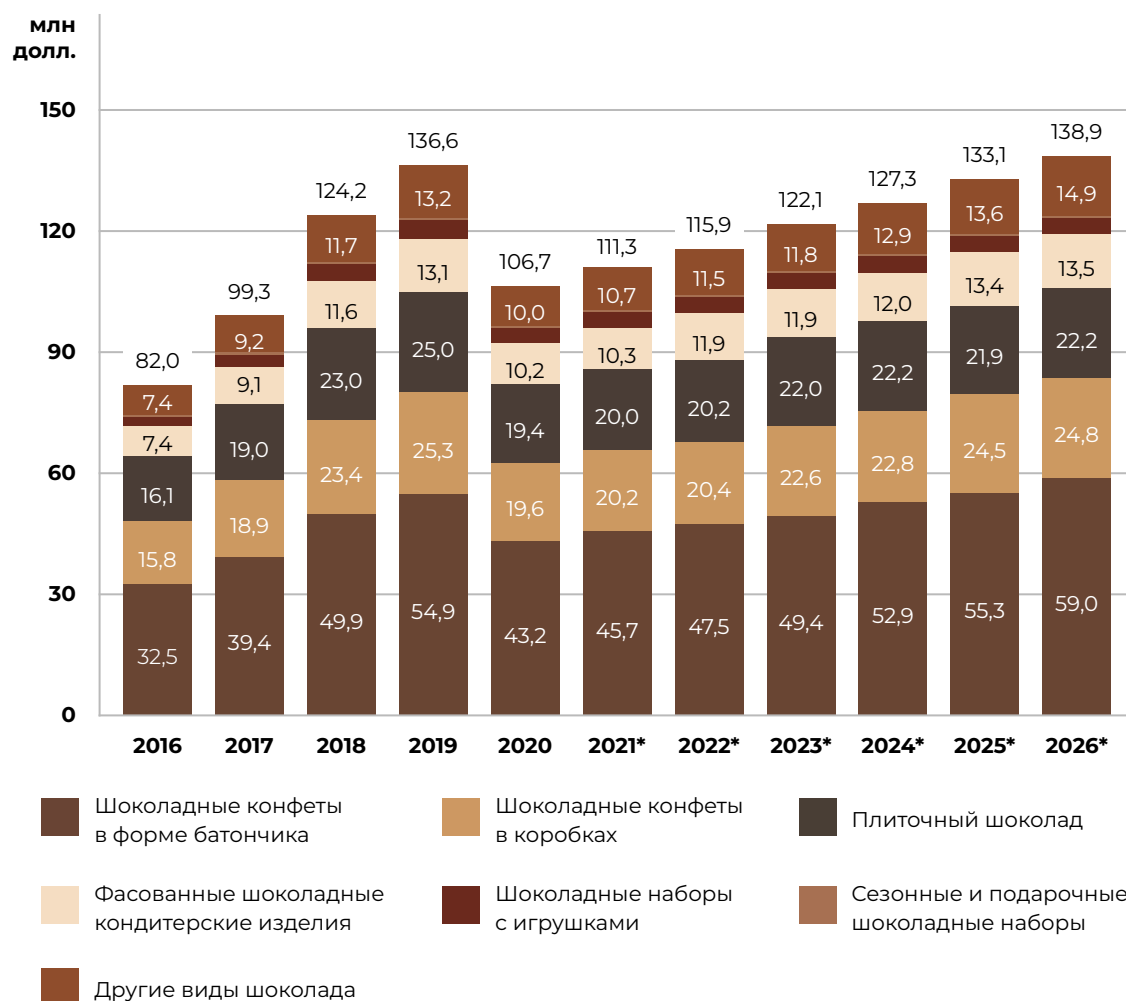
Рис. 10. Объем продаж шоколада и шоколадных кондитерских изделий по видам продукции в натуральном выражении, 2016–2026 гг., тыс. тонн



Источник: Euromonitor International

Примечание. *прогноз. Объем продаж включает розничную продажу шоколадных кондитерских изделий и их продажи в сфере общественного питания (за исключением продукции кодов ТН ВЭД 180610 и 180620).

Рис. 11. Объем продаж шоколада и шоколадных кондитерских изделий по видам продукции в стоимостном выражении, 2016–2026 гг., млн долл. США



Источник: Euromonitor International

Примечание. *прогноз. Объем продаж включает розничную продажу шоколадных кондитерских изделий и их продажи в сфере общественного питания (за исключением продукции кодов ТН ВЭД 180610 и 180620).

Рыночная маржа

Расходы на импортируемое сырье составляют от 20% до 30% от общей стоимости шоколадных кондитерских изделий местного производства, в то время как аренда — значительная статья расходов, доля которой составляет от 25% до 35% от общей стоимости. Прибыль от продажи может составлять от 20% до 40% в зависимости от уникальности шоколадных кондитерских изделий, объемов заказов, скидок и взаимоотношений между покупателем и производителем. Исходя из данных первичных интервью с дистрибьюторами шоколадных кондитерских изделий, средняя маржа дистрибьютора для импортируемых шоколадных изделий колеблется от 6% до 10%, а средняя маржа розничного продавца — от 70% до 100%.

Экспорт и импорт

Катар практически не экспортирует шоколад и шоколадные кондитерские изделия. В 2020 г. объем экспорта данного вида продукции составил менее 0,1 млн долл. США.

В 2020 г. импорт шоколадных кондитерских изделий Катара, включая шоколад полуфабрикат, составил 9,9 тыс. тонн на сумму 86,5 млн долл. США. До пандемии COVID-19 в стране наблюдалось ежегодное увеличение объемов импорта. В 2018 г. было зафиксировано максимальное значение — 12,9 тыс. тонн на сумму 102,5 млн долл. США. В результате сбоев в логистике и ограничений в период пандемии в 2020 г. объемы импорта снизились до уровня 2012 г. — 9,9 тыс. тонн (86,5 млн долл. США).

Рис. 12. Импорт шоколада и шоколадных кондитерских изделий Катара в натуральном и стоимостном выражении, 2012–2020 гг.



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Рассчитано по коду ТН ВЭД 1806, 2016 г. — зеркальные данные.

В структуре импорта шоколадных кондитерских изделий в натуральном выражении 53,9% приходилось на «прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао» (код ТН ВЭД 180690), 40,0% — на «прочие изделия, в брикетах, пластинках и плитках, массой более 2 кг, или в жидком, пастообразном, порошкообразном, гранулированном виде, или в виде иной бесформенной массы в контейнерах или упаковках» (код ТН ВЭД 180620) и 4,3% — на «какао-порошок с добавлением сахара или других подслащивающих веществ» (код ТН ВЭД 180610).

Табл. 4. Структура импорта шоколадных кондитерских изделий Катара по ассортименту в натуральном выражении, 2012–2020 гг., тыс. тонн

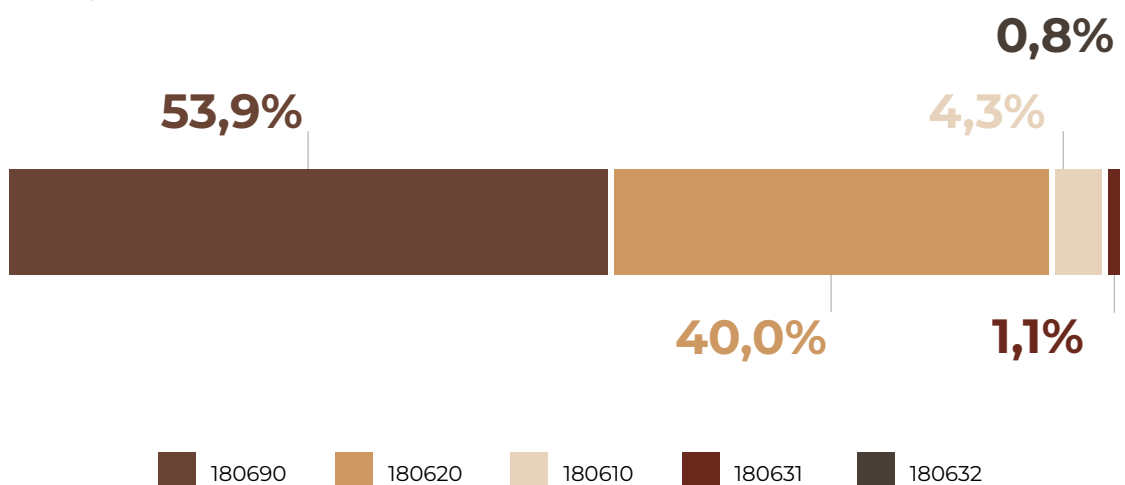
Код ТН ВЭД	Наименование	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
180690	Прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао	2,7	3,5	3,6	4,6	4,8	5,5	6,9	5,8	5,3
180620	Прочие изделия, в брикетах, пластинках и плитках, массой более 2 кг, или в жидком, пастообразном, порошкообразном, гранулированном виде, или в виде иной бесформенной массы в контейнерах или упаковках	4,9	4,2	4,1	5,5	0,4	5,9	4,7	4,2	4,0
180610	Какао-порошок с добавлением сахара или других подслащивающих веществ	0,7	1,4	1,2	1,5	0,1	1,6	1,0	0,9	0,4
180631	Изделия прочие, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой	1,1	1,6	1,7	0,0	1,6	0,1	0,1	1,6	0,1
180632	Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках	0,4	0,2	0,1	0,0	1,0	0,1	0,2	0,5	0,1
	Итого	9,9	10,9	10,8	11,5	8,0	13,1	12,9	13,0	9,9

Источник: ITC Trade Map

Примечание. 2016 г. — зеркальные данные.



Рис. 13. Структура импорта шоколадных кондитерских изделий Катара по ассортименту в натуральном выражении, 2020 г.



Источник: ITC Trade Map

Примечание. 2016 г. — зеркальные данные.

В структуре импорта шоколадных кондитерских изделий Катара в стоимостном выражении также около 53,3% приходилось на «прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао» (код ТН ВЭД 180690), 41,4% — на «прочие изделия, в брикетах, пластинках и плитках, массой более 2 кг, или в жидком, пастообразном, порошкообразном, гранулированном виде, или в виде иной бесформенной массы в контейнерах или упаковках» (код ТН ВЭД 180620) и 3,2% — на «какао-порошок с добавлением сахара или других подслащивающих веществ» (код ТН ВЭД 180610).

Табл. 5. Структура импорта шоколадных кондитерских изделий Катара по ассортименту в стоимостном выражении, 2012–2020 гг., млн долл. США

Код ТН ВЭД	Наименование	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
180690	Прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао	15,2	22,8	19,8	29,3	33,5	43,5	54,9	39,3	46,1
180620	Прочие изделия, в брикетах, пластинках и плитках, массой более 2 кг, или в жидком, пастообразном, порошкообразном, гранулированном виде, или в виде иной бесформенной массы в контейнерах или упаковках	35,5	26,8	27,9	38,5	4,2	45,2	38,5	36,5	35,9

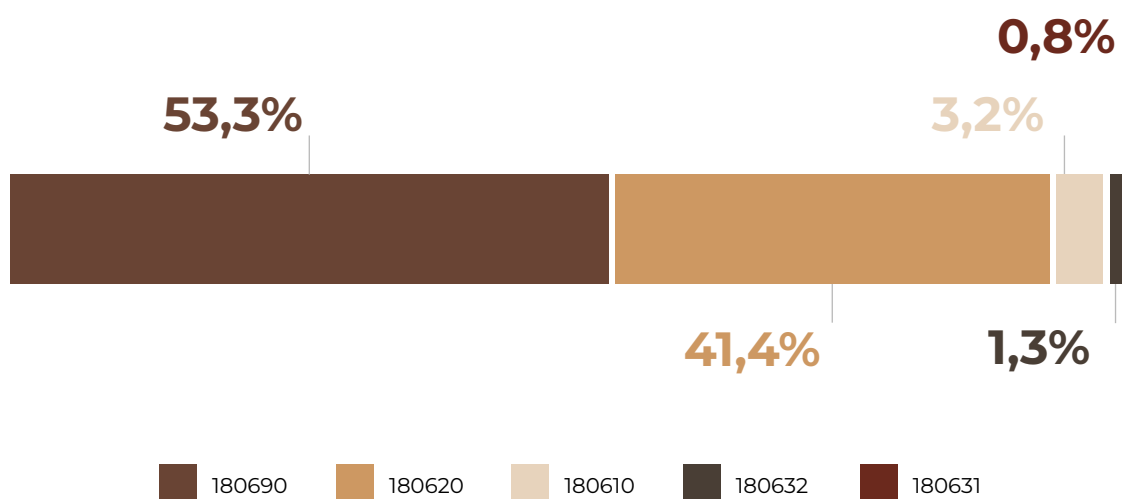
Продолжение табл. 5.

Код ТН ВЭД	Наименование	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
180610	Какао-порошок с добавлением сахара или других подслащивающих веществ	6,4	11,5	10,4	13,1	1,5	7,6	5,4	4,4	2,8
180632	Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках	3,6	2,4	0,8	0,1	9,4	1,3	2,6	7,0	1,1
180631	Изделия прочие, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой	8,7	12,7	14,1	0,1	12,1	0,9	1,2	15,2	0,7
	Итого	69,4	76,3	73,1	81,0	60,7	98,5	102,5	102,4	86,5

Источник: ITC Trade Map

Примечание. 2016 г. — зеркальные данные.

Рис. 14. Структура импорта шоколадных кондитерских изделий по ассортименту в стоимостном выражении, 2020 г.



Источник: ITC Trade Map

Примечание. 2016 г. — зеркальные данные.

Россия является самым крупным поставщиком шоколада и шоколадных кондитерских изделий в Катар в стоимостном выражении. В 2020 г. поставки из России составили 1,3 тыс. тонн (11,8 млн долл. США). В натуральном выражении первое место занимали турецкий шоколад, шоколадные кондитерские изделия и шоколад полуфабрикат. По итогам 2020 г. Турция поставила около 2,4 тыс. тонн продукции на сумму 9,3 млн долл. США. Третье место по объему продаж в натуральном выражении (0,9 тыс. тонн) и второе место в стоимостном (9,5 млн долл. США) занимала Великобритания. На долю трех стран, являющихся основными поставщиками шоколада и шоколадных кондитерских изделий в Катар, пришлось 46% от общего объема импорта в натуральном выражении и 35,4% в стоимостном.

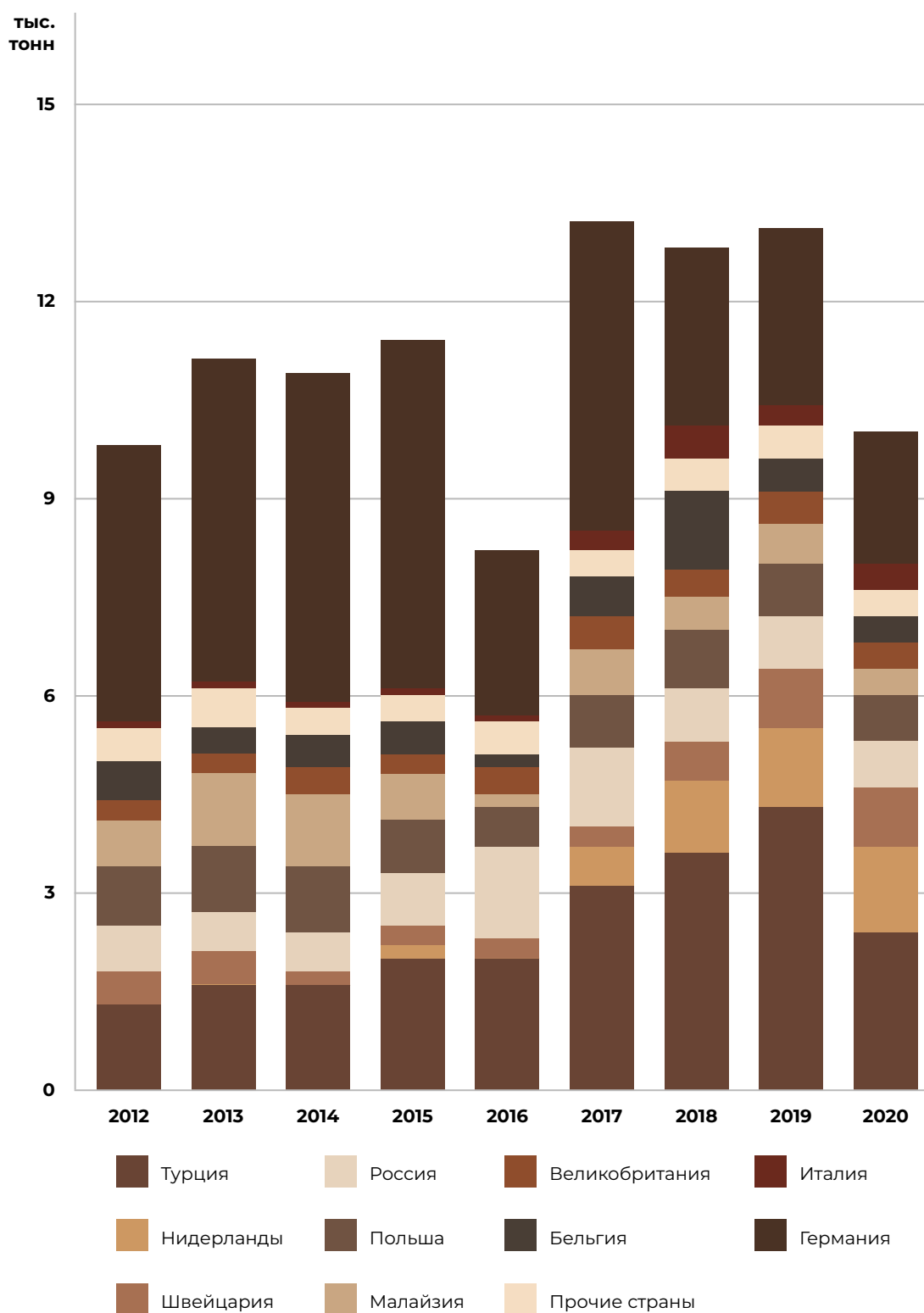
Табл. 6. Импорт шоколадных кондитерских изделий Катара по странам в натуральном выражении, 2012–2020 гг., тыс. тонн

№	Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Доля, % 2020
1	Турция	1,3	1,6	1,6	2,0	2,0	3,1	3,6	4,3	2,4	24,1
2	Россия	0,0	0,01	0,0	0,2	0,0	0,6	1,1	1,2	1,3	12,9
3	Великобритания	0,5	0,5	0,2	0,3	0,3	0,3	0,6	0,9	0,9	9,0
4	Италия	0,7	0,6	0,6	0,8	1,4	1,2	0,8	0,8	0,7	7,4
5	Нидерланды	0,9	1,0	1,0	0,8	0,6	0,8	0,9	0,8	0,7	6,8
6	Польша	0,7	1,1	1,1	0,7	0,2	0,7	0,5	0,6	0,4	4,5
7	Бельгия	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4	4,4
8	Германия	0,6	0,4	0,5	0,5	0,2	0,6	1,2	0,5	0,4	3,8
9	Швейцария	0,5	0,6	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,4	3,8
10	Малайзия	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,5	0,3	0,4	3,7
	Прочие страны	4,2	4,9	5,0	5,3	2,5	4,7	2,7	2,7	2,0	19,7
	Итого	9,9	10,9	10,8	11,5	8,0	13,1	12,9	13,0	9,9	100,0

Источник: ITC Trade Map

Примечание. 2016 г. — зеркальные данные.

Рис. 15. Импорт шоколадных кондитерских изделий Катара по странам в натуральном выражении, 2012–2020 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map

Примечание. 2016 г. — зеркальные данные.

Табл. 7. Импорт шоколадных кондитерских изделий Катара по странам в стоимостном выражении, 2012–2020 гг., млн долл. США

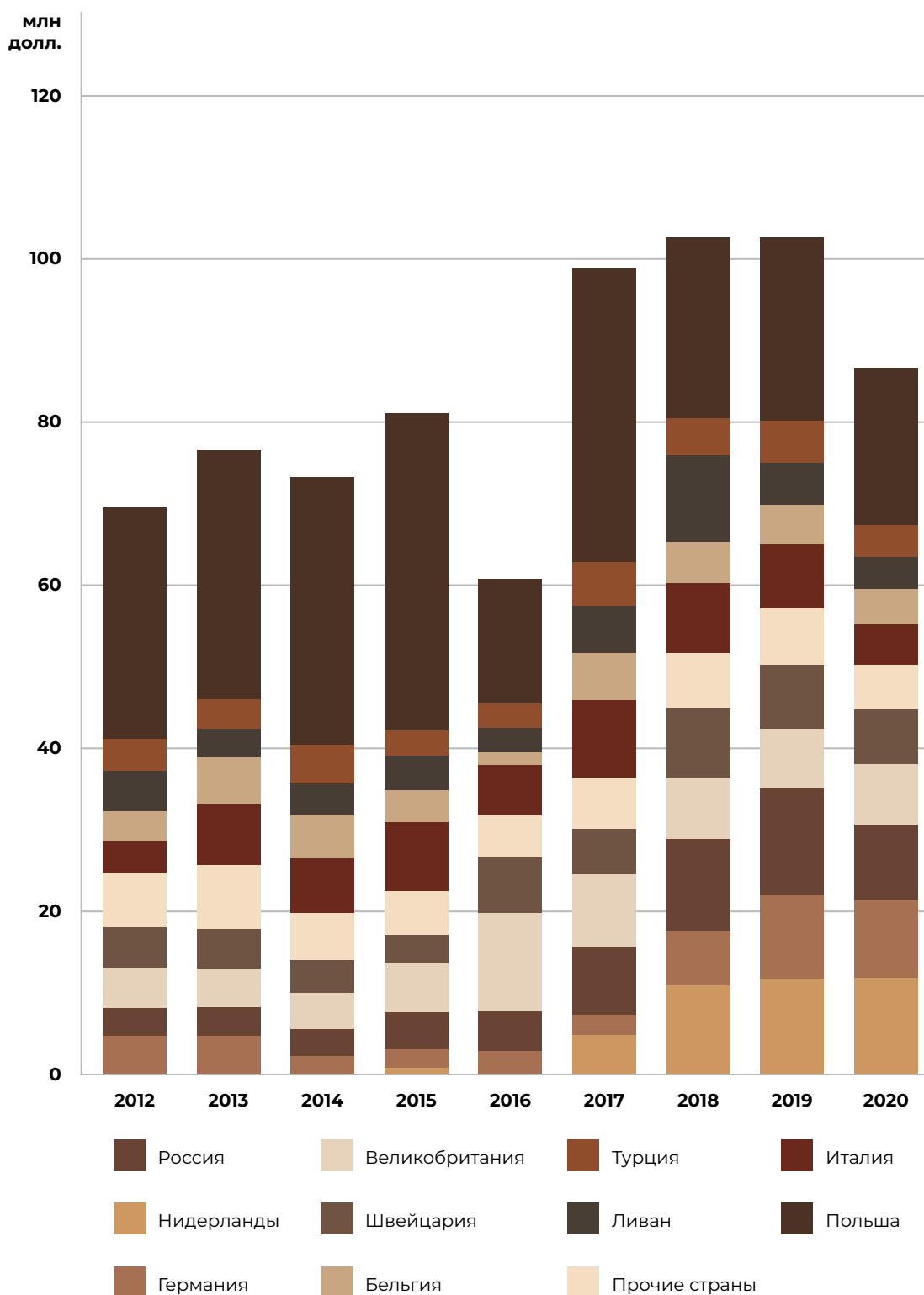
№	Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Доля, % 2020
1	Россия	0,03	0,03	0,03	0,8	0,0	4,8	10,9	11,7	11,8	13,7
2	Великобритания	4,7	4,7	2,2	2,3	2,8	2,5	6,6	10,2	9,5	11,0
3	Турция	3,4	3,5	3,3	4,5	4,9	8,2	11,3	13,1	9,3	10,7
4	Италия	4,9	4,7	4,4	6,0	12,0	9,0	7,5	7,3	7,4	8,6
5	Нидерланды	5,0	4,9	4,1	3,4	6,8	5,5	8,6	7,8	6,7	7,8
6	Швейцария	6,6	7,8	5,7	5,4	5,2	6,3	6,6	7,0	5,4	6,3
7	Ливан	3,9	7,4	6,7	8,5	6,2	9,5	8,6	7,8	5,0	5,8
8	Польша	3,7	5,8	5,4	3,9	1,5	5,8	5,1	4,8	4,3	4,9
9	Германия	4,9	3,5	3,8	4,2	3,0	5,7	10,6	5,1	3,9	4,5
10	Бельгия	4,0	3,6	4,7	3,1	3,0	5,4	4,5	5,2	3,9	4,5
	Прочие страны	28,3	30,4	32,8	38,8	15,2	35,9	22,2	22,4	19,3	22,3
	Итого	69,4	76,3	73,1	81,0	60,7	98,5	102,5	102,4	86,5	100,0

Источник: ITC Trade Map

Примечание. 2016 г. — зеркальные данные.



Рис. 16. Импорт шоколадных кондитерских изделий Катара по странам в стоимостном выражении, 2012–2020 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. 2016 г. — зеркальные данные.

2.2. Потребительские предпочтения

Высокий спрос на темный шоколад

Учитывая проблему ожирения в Катаре (у 41% жителей старше 18 лет на 2018 г.), правительство страны популяризирует здоровый образ жизни. Так, крупнейшая медицинская госкорпорация Hamad Medical Corporation совместно с Министерством здравоохранения Катара проводит широкую информационную кампанию о правильном питании. Стремление к здоровой диете способствует росту спроса на темный (горький) шоколад как наиболее полезный десерт, который состоятельные катарцы готовы покупать по завышенной цене.

Премиализация как перспективная стратегия взаимодействия с потребителем

В стране растет спрос на высококачественные шоколадные кондитерские изделия премиум-класса. Производители все чаще рассказывают о том, как отбирают сорта какао-бобов и контролируют весь цикл производства шоколада.

Белый шоколад остается в нишевом сегменте

В структуре рынка преобладает молочный, за ним следует темный шоколад. Спрос на кондитерские изделия из белого шоколада остается сдержанным как среди премиальных марок в шоколадных бутиках, так и брендов масс-маркета в современных продуктовых каналах. По данным отраслевых источников, доля белого шоколада не превышает 5% от общего объема продаж шоколадных кондитерских изделий в Катаре.

Орехи становятся популярным ингредиентом шоколадных кондитерских изделий

Потребителям в Катаре доступен широкий ассортимент различных шоколадных кондитерских изделий массовых и премиальных брендов. Шоколад с орехами и молочный шоколад особенно востребованы, причем наиболее предпочтительный ингредиент — фундук. Его часто используют в своих изделиях бренды Ferrero Rocher и Galaxy Hazelnut. Также популярны сочетания сухофруктов и орехов, например, в продукции Côte d'Or's Fruit & Nut и Cadbury Dairy Milk Fruit & Nut. Кокосовый орех — еще один востребованный ингредиент, поскольку многочисленные выходцы из азиатских стран формируют спрос на шоколад в форме батончика Bounty компании Mars.



Для подарка катарцы выбирают шоколад

Рамадан — это месяц празднования в кругу семьи и друзей, когда шоколадные кондитерские изделия почти всегда выбираются в подарок в честь священного праздника. Они воспринимаются как символ роскоши, счастья и достатка. Шоколад традиционно дарят на день рождения, свадьбу, юбилей, а также на празднование Курбан-байрама (Ид аль-Адха) и Национального дня Катара. Кроме того, иностранцы, посещающие Катар для отдыха или по делам, приобретают конфеты местного производства в подарочных коробках. В дополнение к шоколадным кондитерским изделиям часто предлагают живые цветы. Так, шоколадный бутик премиум-класса Larissa разместил на своем сайте раздел с композициями из конфет и цветов.

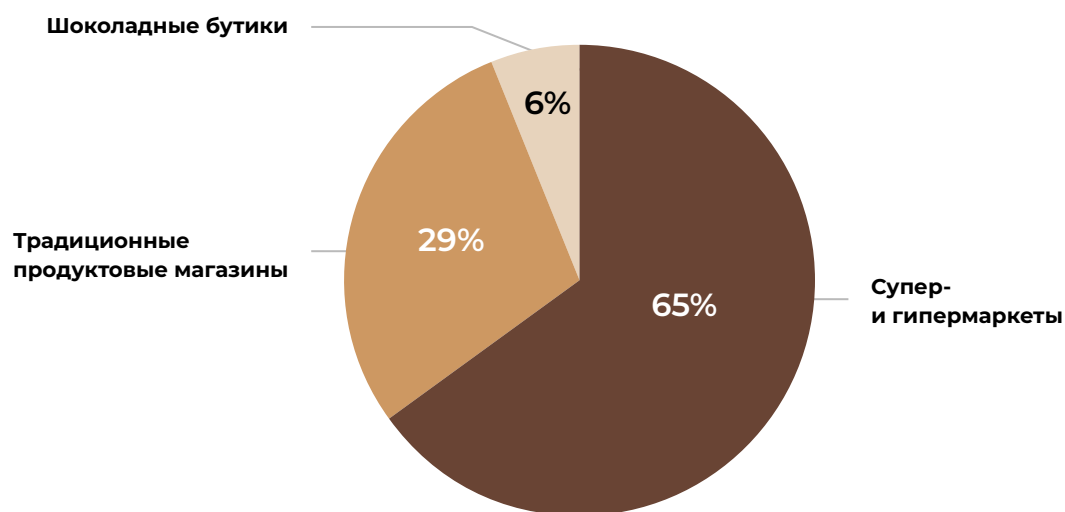


2.3. Торгово-распределительная сеть

Основным каналом розничной торговли шоколадом и шоколадными кондитерскими изделиями в Катаре являются гипермаркеты и супермаркеты, за ними следуют небольшие продуктовые магазины. Ожидается, что в среднесрочной перспективе современный ритейл продолжит лидировать в канале розничных продаж благодаря открытию новых торговых точек. Вместе с тем, в 2021–2026 гг. конкуренцию гипер- и супермаркетам могут составить шоколадные бутики, число которых в стране растет.

В период пандемии COVID-19 участники рынка переключились на сотрудничество со службами доставки, такими как Talabat, которые работают через приложение и доставляют товары на дом.

Рис. 18. Розничные продажи шоколадных кондитерских изделий в Катаре по каналам, 2020 г., %



Источник: Euromonitor International

Супер- и гипермаркеты

В супер- и гипермаркетах катарские потребители совершают еженедельные покупки продовольственных товаров. Эти магазины предлагают широкий ассортимент шоколада и шоколадных изделий, а также проводят промоакции, особенно в праздничный сезон, такой как Курбан-байрам.

Ведущие игроки

- **Carrefour** (Majid Al Futtaim Hypermarkets) — крупная розничная сеть с магазинами разного формата, включая Carrefour и Carrefour Market (10 магазинов на 2022 г.). Очень популярна среди катарцев и экспатов благодаря постоянству и качеству ассортимента. Поддерживает программы лояльности, проводит рекламные акции и предлагает услугу доставки товаров на дом через приложение Talabat.
- **Lulu** (Emke Group) — известная широким ассортиментом сеть гипермаркетов в регионе Персидского залива (11 гипермаркетов на 2022 г.). Lulu проводит гибкую ценовую политику (с акциями и скидками в магазинах) и предлагает услугу доставки в течение 2–3 дней.



- **Al Meera** (Al Meera Consumer Goods) — известная катарская розничная компания (50 магазинов на 2022 г.). Сеть Al Meera состоит из мелких и крупных торговых точек, в основном ориентированных на потребителей с низким и средним уровнем дохода, которые предпочитают закупать сразу много товаров.
- **Family Food Centre** — первая сеть супермаркетов с пятью магазинами в Катаре. По оценкам, примерно 130 тыс. покупателей еженедельно посещают магазины для приобретения товаров повседневного спроса.
- **Monoprix** (Ali Bin Ali Group) — современный продуктовый ритейлер премиум-класса, который привлекает состоятельных клиентов высоким уровнем обслуживания и качеством ассортимента. В Катаре открыто пять магазинов (на 2022 г.).

Ассортимент и цены

- Galaxy (от Mars) — один из самых популярных брендов шоколада в супер- и гипермаркетах. В 2020 г. вышла новинка Galaxy Kenz в разных вариантах: темный шоколад (55% какао), горький шоколад (70%), темный шоколад (55%) с миндалем, темный шоколад (55%) с фундуком, молочный шоколад с фундуком. Большим спросом также пользуется продукция брендов Snickers, KitKat, Ferrero Rocher, Kinder.
- Средняя цена шоколада в форме батончика составляет около 0,82 долл. США за 40 г. Вес варьируется от 12 г до 80 г. Например, шоколад в форме батончика Galaxy Dark весом 40 г в среднем стоит 0,93 долл. США, тогда как Unica от Gandour стоит дешевле — 0,34 долл. США за 33 г.
- Средняя цена на плиточный шоколад составляет 3,4 долл. США при среднем весе 123 г. Популярные бренды: Lindt (100 г), Schogetten (100 г), Whittaker's (200 г), Milka (100 и 270 г).
- Фасованные шоколадные изделия сильно различаются по весу. Средняя цена — около 2,50 долл. США за упаковку весом 105 г. Широко представлены Maltesers и M&Ms.
- Наборы из шоколадных конфет ассорти бывают разных форматов и размеров. Средняя цена составляет 16,80 долл. США за 256 г. Наиболее востребованы бренды Lindt, Ferrero Rocher, Guylian, Godiva.
- Крупные супер- и гипермаркеты предлагают изделия собственных торговых марок. Так, Carrefour предлагает молочный, белый и темный шоколад французского происхождения по средней цене 1,35 долл. США за плитку весом 100 г. Другими странами-поставщиками для плиточного шоколада с орехами под маркой Carrefour являются Бельгия и Испания.

Традиционные продуктовые магазины

Канал традиционного ритейла в Катаре сильно фрагментирован. По состоянию на 2020 г. в стране насчитывается примерно 2 609 мелких продуктовых магазинов бакала. Эти магазины обычно расположены в жилых кварталах и являются основными точками для покупки недостающих в доме продуктов. В них также совершаются импульсные покупки, в том числе шоколадных кондитерских изделий. Здесь покупатели ориентируются не на бренды, а на низкие цены. Торговые точки работают с раннего утра до позднего вечера, некоторые — круглосуточно, и часто предлагают доставку на дом. Ни один из игроков не занимает доминирующего положения на рынке.

Традиционные продуктовые магазины имеют постоянную клиентскую базу и ориентированы на построение долгосрочных отношений с потребителями. В этом канале промоакции, как правило, не проводятся, но некоторые магазины присутствуют в социальных сетях, таких как Facebook.

Ведущие игроки

- **Al-Marai Grocery** — продуктовый магазин с широким ассортиментом продуктов, включая выпечку и десерты под брендами Almarai, L'usine, 7Days. Предлагает услуги кейтеринга.
- **Greentech Supermarket** — магазин с ассортиментом товаров повседневного спроса, в том числе шоколада и шоколадных изделий.

Ассортимент и цены

- В небольших магазинах представлен ограниченный ассортимент известных международных брендов массового спроса, а также бюджетных марок (например, Gandour), которые выбирают покупатели с низким доходом.

Шоколадные бутики

Шоколадные бутики предлагают покупателям не только приобрести шоколадные кондитерские изделия, но и оформить их в виде подарка в оригинальной упаковке с поздравительной открыткой. Фирменная продукция позиционируется как элитный товар и в основном ориентирована на потребителей с высоким уровнем дохода. Магазины-бутики привлекают все больше покупателей своим предложением изысканных шоколадных кондитерских изделий и эксклюзивных подарков. Происхождение шоколада играет большую роль, поскольку катарцы предпочитают шоколадные кондитерские изделия швейцарского или бельгийского происхождения.

Шоколадные бутики широко представлены в социальных сетях (например, Instagram и Facebook).

Ведущие игроки

- **Läderach Chocolate** — шоколадный бутик премиум-класса, ориентированный на покупателей с высоким уровнем дохода и розничных продавцов шоколадных кондитерских изделий. Продукция поставляется из Швейцарии. Самые популярные изделия включают пралине ручной работы с 47 вкусами, а также конфеты из молочного, темного и белого шоколада. Компании принадлежат два бутика в Катаре и один магазин в международном аэропорту Хамад.
- **Patchi** насчитывает восемь торговых точек в Катаре. Ассортимент представлен фирменным шоколадом в плитках, драже и десертами на основе шоколада. Продукция поставляется из Ливана. Целевой сегмент — иностранные потребители и катарцы со средним и высоким уровнем дохода, для которых предлагаются оригинальные наборы конфет в подарочных коробках.
- **Godiva** — мировой лидер шоколадных кондитерских изделий премиум-класса. Бельгийский бренд предлагает трюфели, ганаш, шоколадное пралине и печенье, фрукты в шоколаде и напитки Chocolixir. Компания ориентирована на потребителей со средним и высоким уровнем дохода, включая иностранцев. В категории шоколадных кондитерских изделий массового спроса представлены поставляемые из Турции шоколадные конфеты в форме батончика. Компании принадлежит пять торговых точек в Катаре и два кафе Godiva в торговых центрах Mall of Qatar и The Pearl.
- **Buono Chocolate** насчитывает в Катаре шесть торговых точек с широким ассортиментом шоколадных кондитерских изделий для подарка, в том числе в композиции с живыми цветами. Поставки осуществляются из Ливана. На сайте представлены разнообразные варианты по средней цене 192 долл. США за композицию.
- **Galler Chocolatier** — бренд шоколадных кондитерских изделий бельгийского происхождения. Ассортимент представлен шоколадом в плитках и в форме батончика, а также фасованными шоколадными кондитерскими изделиями и конфетами в коробках.

Ассортимент и цены

- Шоколадные кондитерские изделия, включая продукцию по индивидуальным заказам, предлагаются по премиальной цене. В ассортименте представлены наборы конфет (от 80 до 400 г) и весовые конфеты.
- Самый востребованный вид изделий в бутиках — шоколадные подарки.
- Средняя цена шоколадных кондитерских изделий в Läderach Chocolate составляет 150 долл. США за 1 кг, в торговых точках Godiva — около 160 долл. США за 1 кг. Новый игрок Sweetzerland позиционирует свои шоколадные кондитерские изделия как натуральный продукт, который можно приобрести по цене 235 долл. США за 1 кг.



2.4. Конкурентная среда и участники рынка

Количество производителей шоколадных кондитерских изделий в Катаре невелико: всего 17 предприятий (по данным Управления планирования и статистики Катара ([Planning and Statistics Authority](#)) на 2019 г.), и примерно 59% из них со штатом менее 10 человек. Почти все катарские производители, за исключением компании Munah Foodstuff Factory, позиционируются в премиальном сегменте, ориентируясь как на состоятельных катарцев и туристов, так и на корпоративных клиентов.

На рынке есть два вида поставщиков: шоколадные бутики и поставщики международных/региональных брендов, такие как Ali Bin Ali и Merch Trading. Последние выступают в качестве эксклюзивных дистрибьюторов известных производителей Mars, Nestlé, Mondelez, Lindt & Sprüngli. Бренды масс-маркета формируют широкий ассортимент марок, вкусов и видов шоколадных кондитерских изделий.



Munah Foodstuff Factory (Asak Group) — бренды Silinco, A&M
Сайт: <https://asak-group.qa>

Крупный катарский производитель, реализует продукцию под своим брендом в гипермаркетах и несетевых магазинах.



Kaafe Chocolatier — собственная торговая марка Kaafe
Сайт: www.kaafeqa.com

Компания производит и реализует кондитерские изделия премиум-класса из бельгийского шоколада ручной работы, трюфели и торты, сочетая арабский вкус с европейскими стандартами качества.



Dolci Sera — собственная торговая марка Dolci Sera
Сайт: www.dolciseracom

Dolci Sera предлагает изысканные шоколадные конфеты, торты, арабские сладости розничным покупателям и корпоративным клиентам.



La Cigale Traiteur — шоколад ручной работы
Сайт: <https://clck.ru/cSGfG>

La Cigale Traiteur объединяет ресторан, кафе и кондитерскую. Здесь предлагаются блюда разных стран мира, более 70 видов шоколада ручной работы и широкий ассортимент шоколадных кондитерских изделий.



Batteel Bakery — собственная торговая марка Batteel
Сайт: www.batteel.com/en

Кондитерский бутик предлагает элитные шоколадные конфеты, пирожные и десерты.



Ali Bin Ali — импортер и дистрибьютор Mars, Galaxy, Cadbury
Сайт: <https://clck.ru/cSHhX>

Компания занимается прямыми поставками продукции известных брендов в гипермаркеты, супермаркеты и предприятия общественного питания. Участвует в разработке и реализации маркетинговых стратегий.



Merch Trading — импортер и дистрибьютор Ferrero Rocher, Nutella, Raffaello, Kinder
Сайт: www.merch.com.qa/division-fmccg

FMCCG⁴—подразделение компании Merch Trading занимается эксклюзивной дистрибуцией многих международных брендов для гипермаркетов, супермаркетов, отелей, ресторанов и шоколадных бутиков.



Abu Issa Marketing and Distribution (Abu Issa Holding) — импортер и дистрибьютор Godiva, Guylian, Ulker
Сайт: <https://clck.ru/cSJne>

Компания специализируется на поставках товаров повседневного спроса и продукции премиальных брендов для гипермаркетов и супермаркетов. Предлагает шоколадные кондитерские изделия The True Honey Co, Maxim's of France, Nespresso, Divan of Turkey и другие. Управляет четырьмя бутиками и двумя кафе Godiva в Катаре.



Qatar National Import and Export (QNIE) — импортер и дистрибьютор Belcolade
Сайт: www.qnie.com/#about

Крупнейший импортер и поставщик натурального бельгийского шоколада для производства шоколадных кондитерских изделий в Катаре.



⁴ FMCCG (англ. Fast Moving Consumer Goods) — товары повседневного спроса.

Стандарты на продукцию



Содержание

3.1.

Требования к продукции

3.2.

Требования к маркировке
и упаковке



3.1. Требования к продукции

Требования к ввозимым в Катар шоколаду и шоколадным изделиям определяются стандартом GSO 567/2009 «Какао-продукты — Шоколад». Согласно этому стандарту, шоколад — родовое название продуктов, полученных путем технологической переработки компонентов из какао бобов, которые могут быть смешаны с сахарами, молочными продуктами и другими пищевыми ингредиентами за исключением муки, крахмала и животных жиров (кроме молочного жира). В целях улучшения потребительских характеристик продукта, в шоколад могут быть добавлены другие разрешенные пищевые ингредиенты.

Виды шоколадной продукции

В стандарте GSO 567/2009 выделяется несколько типов шоколада:

- 1) **Шоколад** (в некоторых странах также известный как горько-сладкий, полусладкий шоколад, темный шоколад или «chocolat fondant») должен содержать, в пересчете на сухие вещества не менее 35% общего сухого остатка какао, в том числе не менее 18% масла какао и не менее 14% сухого обезжиренного остатка какао.
- 2) **Шоколад a la taza** — это шоколад, в котором по отношению к общей массе продукта содержится максимум 8% муки и (или) пшеничного, кукурузного или рисового крахмала.
- 3) **Сладкий шоколад** должен содержать в пересчете на сухие вещества, не менее 30% общего сухого остатка какао, в том числе не менее 18% масла какао и не менее 12% сухого обезжиренного остатка какао.
- 4) **Шоколад familiar a la taza** — это шоколад, в котором по отношению к общей массе продукта содержится максимум 18% муки и (или) пшеничного, кукурузного или рисового крахмала.
- 5) **Шоколад кувертюр** должен содержать, в пересчете на сухие вещества, не менее 35% общего сухого остатка какао, в том числе не менее 31% какао-масла и не менее 2,5% сухого обезжиренного остатка какао.
- 6) **Молочный шоколад** должен содержать, в пересчете на сухие вещества, не менее 25% сухого остатка какао (в том числе не менее 2,5% сухого обезжиренного остатка какао) и определенный минимум между 12% до 14% (в том числе минимальное количество молочного жира от 2,5% до 3,5%) сухого молочного остатка. Минимальное содержание сухого молочного остатка и молочного жира должно быть установлено уполномоченными органами, в сфере деятельности которых находится установление подобных требований. Под сухим молочным остатком понимаются молочные компоненты, сохраняющие естественное соотношение своих составных частей, за исключением возможных случаев добавления или удаления молочного жира.

- 7) Family milk шоколад** должен содержать, в пересчете на сухие вещества, не менее 20% сухого остатка какао (в том числе не менее 2,5% сухого обезжиренного остатка какао) и не менее 20% сухого молочного остатка (в том числе минимальное количество молочного жира 5%). Под сухим молочным остатком понимаются молочные компоненты, сохраняющие естественное соотношение своих составных частей, за исключением возможных случаев добавления или удаления молочного жира.

По требованию уполномоченных органов также может быть установлена минимальная общая сумма содержания какао масла и молочного жира.

- 8) Молочный шоколад кувертюр** должен содержать, в пересчете на сухие вещества, не менее 25% сухого остатка какао (в том числе не менее 2,5% сухого обезжиренного остатка какао) и не менее 14% сухого молочного остатка (в том числе минимальное количество молочного жира 3,5%) и общее содержание жиров не менее 31%. Под сухим молочным остатком понимаются молочные компоненты, сохраняющие естественное соотношение своих составных частей, за исключением возможных случаев добавления или удаления молочного жира.

Другие шоколадные продукты:

- 9) Шоколад белый** должен содержать в пересчете на сухие вещества не менее 20% какао масла и не менее 14% сухого молочного остатка (в том числе определенный минимум между 2,5% и 3,5% молочного жира в зависимости от требований уполномоченного органа, в сфере деятельности которого находится установление подобных требований). Под сухим молочным остатком понимаются молочные компоненты, сохраняющие естественное соотношение своих составных частей, за исключением возможных случаев добавления или удаления молочного жира.

- 10) Шоколад Gianduja** (или одно из производных слова Gianduja) представляет собой продукт, полученный из шоколада, содержащего в пересчете на сухие вещества не менее 32% сухих веществ какао, в том числе не менее 8% сухих обезжиренных веществ какао, и не менее 20% и не более 40% тертого фундука.

К продукту могут быть добавлены:

- полученные путем удаления влаги молоко и (или) сухие молочные продукты в такой пропорции, чтобы конечный продукт содержал не более 5% сухого молочного остатка;
- миндаль, фундук и другие виды орехов, целые или измельченные, в количестве, не превышающем вместе с тертым фундуком 60% общей массы продукта.



- 11) Шоколад молочный Gianduja** (или одно из производных слова Gianduja) представляет собой продукт, состоящий из шоколада молочного, содержащего в пересчете на сухие вещества не менее 10% сухого молочного остатка, и не менее 15% и не более 40% тертого фундука. Под сухим молочным остатком понимаются молочные компоненты, сохраняющие естественное соотношение своих составных частей, за исключением возможных случаев добавления или удаления молочного жира.

К продукту могут быть добавлены миндаль, фундук и другие виды орехов, целые или измельченные, в количестве, не превышающем вместе с тертым фундуком 60% общей массы продукта.

По требованию уполномоченных органов также может быть установлена минимальная общая сумма содержания какао масла и молочного жира.

- 12) Шоколад para mesa** представляет шоколад с грубой степенью измельчения, в котором размер частиц сахаров составляет более 70 мкм.

Шоколад para mesa должен содержать в пересчете на сухие вещества не менее 20% сухих веществ какао, в том числе не менее 11% какао масла и не менее 9% сухих обезжиренных веществ какао.

- 13) Шоколад полугорький para mesa** должен содержать в пересчете на сухие вещества не менее 30% сухих веществ какао, в том числе не менее 15% какао масла и не менее 14% сухих обезжиренных веществ какао.

- 14) Шоколад горький para mesa** должен содержать в пересчете на сухие вещества не менее 40% сухих веществ какао, в том числе не менее 22% какао масла и не менее 18% сухих обезжиренных веществ какао.

Стандарт GSO 567/2009 также определяет различные **виды (формы) шоколада**, включая Шоколад в форме вермишели или хлопьев; Шоколад молочный в форме вермишели или хлопьев; Шоколад с начинкой; Шоколадная конфета или пралине, которые по своим требованиям и идентификационным признакам соответствуют мировой практике, отраженной в Стандарте Кодекса для шоколада и шоколадных продуктов CODEX STAN 87-1981 (Принят в 1981. Редакция: 2003. Дополнен: 2016).

Российским экспортерам рекомендуется, прежде всего, обратить внимание на такие формы шоколада как Шоколад с начинкой и Шоколад порционный или Шоколадные конфеты (пралине).

- 15) Шоколад с начинкой** представляет собой продукт, покрытый одним или несколькими разновидностями шоколада, за исключением шоколада a la taza, шоколада familiar a la taza, и шоколада para mesa, начинка которого вследствие своего состава существенно отличается от внешней оболочки. Под шоколадом с начинками не подразумеваются мучные кондитерские продукты, сдобные хлебобулочные продукты, печенье или мороженое. Внешняя оболочка из шоколада должна составлять не менее 25% от общей массы продукта.

Если внутренняя часть продукта включает в себя компонент или компоненты, на которые существуют отдельные Стандарты Кодекса, эти компоненты должны соответствовать соответствующим Стандартам.

- 16) Шоколад порционный или Шоколадные конфеты (пралине)** представляет собой продукт небольшого размера, потребляемый, как правило, за один раз, в котором количество шоколадного компонента составляет не менее 25% общей массы продукта. Такой продукт должен состоять либо из шоколада с начинками, либо из одной или нескольких разновидностей шоколада за исключением шоколада a la taza, шоколада familiar a la taza и шоколада para mesa.



Стандарты и технические регламенты

Требования к шоколаду и шоколадным изделиям для экспорта в Катар регламентируются следующими техническими регламентами и стандартами Организации по стандартизации ССАГПЗ:

- GSO 567/2009 «Какао-продукты — Шоколад»;
- GSO 9 «Маркировка расфасованных продуктов питания»;
- GSO 21 «Гигиенические нормативы для пищевых заводов и их персонала»;
- GSO 23 «Красители, применяемые в продуктах питания»;
- GSO 148 «Сахар»;
- GSO 150 «Даты истечения срока годности пищевых продуктов»;
- GSO 323 «Основные требования к транспортировке и хранению охлажденных и замороженных продуктов питания»;
- GSO 382 и 383 «Максимальные допустимые уровни содержания остатков пестицидов в пищевой продукции» (части 1 и 2);
- GSO 707 «Ароматизаторы, разрешенные к применению в продуктах питания»;
- GSO 988 «Предельно допустимые значения уровня радиоактивности продуктов питания, часть 1»;
- GSO 998 «Метод определения допустимых пределов радионуклидов в пище, часть 1: Измерение спектра гамма-излучения A-Cs-134, Cs-137»;
- GSO 1016 «Микробиологические критерии для пищевых продуктов — часть 1»;
- GSO 1322 «Метод определения типов шоколада»;
- GSO 1304 «Какао-порошок (какао-бобы) и сухие смеси какао и сахаров»;
- GSO 995 «Подсластители, разрешенные к применению в продуктах питания».

Согласно техническим регламентам и стандартам ССАГПЗ, к шоколаду предъявляются следующие основные требования:

- отсутствие неприятного запаха и прогорклости;
- однородные характерные вкус, запах и цвет;

- отсутствие в составе продуктов из свинины или их производных, а также животных жиров или их производных (кроме молочного жира);
- присутствие искусственных красителей, соответствующих стандарту GSO 23 «Красители, применяемые в продуктах питания», допустимо только в составе внешнего слоя драже;
- недопустимо использование этанола;
- остаточное количество пестицидов не должно превышать норм, указанных в GSO 382 и GSO 383;
- уровень радиоактивности не должен превышать норм, указанных в GSO 988;
- производство должно соответствовать гигиеническим нормативам, указанным в стандарте GSO 21;
- максимальная массовая доля влаги не должна превышать 3%;
- общее содержание золы не должно превышать 2,5%;
- содержание афлатоксина (В1) не должно превышать 10 ppb;
- микробиологические параметры должны соответствовать стандарту GSO 1016;
- условия транспортировки и хранения шоколада должны соответствовать требованиям стандарта GSO 323;
- уровни содержания контаминантов не должны превышать допустимых пределов;
- добавление растительных жиров, отличных от какао-масла, допустимо в количестве, не превышающем 5% массы конечного продукта. В составе эквивалентов масла-какао допустимо использовать гидрогенизированные растительные масла или жиры (их температура плавления должна быть ниже, чем температура плавления арахисового масла с какао).



Пищевые добавки

Пищевые добавки могут быть использованы только в пределах допустимых значений, указанных в GSO 567/2009. Следует принять во внимание, что в Катаре запрещены следующие пищевые добавки: желтый АВ; желтый 2С; амарант; синий V; бромат калия.

Требования к содержанию пищевых добавок в шоколадной продукции

Пищевая добавка	Максимально допустимые значения
Регуляторы кислотности	
(i) 503 Карбонат аммония 527 Гидроксид аммония (ii) 503 Гидрокарбонат аммония (i) 170 Карбонат кальция 330 Кислота лимонная (i) 504 Карбонат магния 528 Гидроксид магния 530 Оксид магния (i) 501 Карбонат калия 525 Гидроксид калия (ii) 501 Калия гидрокарбонат (i) 500 Карбонат натрия 524 Гидроксид натрия (ii) 500 Гидрокарбонат натрия 326 Гидроксид кальция	В соответствии с нормами GMP
338 Ортофосфорная кислота	2,5 г/кг в пересчете на P ₂ O ₅ в готовых какао- и шоколадных продуктах
334 L-винная кислота	5 г/кг в готовых какао- и шоколадных продуктах
Эмульгаторы	
471 Моно- и диглицериды пищевых жирных кислот 322 Лецитин 422 Глицерин	В соответствии с нормами GMP

Стандарты на продукцию

442 Аммониевые соли фосфатидных кислот	10 мг/кг	15 мг/кг в сумме
476 Эфиры полиглицерина и взаимоэтерифицированной рициноловой кислоты	5 мг/кг	
491 Сорбитан моностеарат	10 мг/кг	
492 Сорбитан тристеарат	10 мг/кг	
435 Полиоксиэтилен (20) сорбитан моностеарат	10 мг/кг	

Ароматизаторы

5.3.1 Натуральные и искусственные ароматизаторы, кроме тех, которые воспроизводят запах шоколада или молока	В соответствии с нормами GMP
5.3.2 Ванилин 5.3.3 Этилванилин	1 г/кг в сумме

Искусственные подсластители

950 Ацесульфам К	500 мг/кг
951 Аспартам	2 000 мг/кг
954 Сахарин (и его соли)	500 мг/кг
957 Тауматин 420 Сорбитол 421 Маннит 953 Изомальт (Изомальтит) 965 Мальтит 966 Лактит 967 Ксилит	В соответствии с нормами GMP

Глазирователи

414 Гуммиарабик, аравийская камедь 440 Пектин 901 Воск пчелиный, белый и желтый 902 Канделильский воск 904 Шеллак	В соответствии с нормами GMP
---	------------------------------

Антиокислители

304 Аскорбилпальмитат	200 мг/кг
-----------------------	-----------

Стандарты на продукцию

319 Трет-бутилгидрохинон 320 Бутилированный гидроксианизол 321 Бутилированный гидроксианизол 310 Пропилгаллат	200 мг/кг в сумме
307 альфа-токоферол	750 мг/кг
Красители	
175 Золотой 174 Серебряный	В соответствии с нормами GMP
Наполнители	
1200 Полидекстроза А и N	В соответствии с нормами GMP
Технологические вспомогательные средства	
Гексан (62–82 °С)	1 мг/кг

Примечание. Максимальное содержание всех групп добавок, за исключением антиокислителей, указано для продуктов, описанных в пунктах 3.1 и 3.2 GSO 567/2009. Максимальное содержание антиокислителей приведено для продуктов, описанных в пункте 3.1.7.1 GSO 567/2009, в пересчете на содержание жиров.



3.2. Требования к упаковке и маркировке

В соответствии со стандартом GSO 9/2013 «Маркировка расфасованных продуктов питания», к маркировке шоколада и шоколадных изделий предъявляются следующие требования:

- должен быть указан тип шоколада;
- маркировка должна содержать названия продуктов и торговых марок, даты производства и истечения срока годности, страну происхождения, название и адрес производителя, вес нетто в метрических единицах и список ингредиентов в порядке убывания массы;
- дата производства и срок годности должны быть указаны на оригинальной этикетке или упаковке. Недопустимо указание дат путем добавления стикера;
- на стикерах допустима информация только на арабском или арабском и английском языках;
- на этикетке шоколада (шоколадного кондитерского изделия) должны быть указаны все растительные масла, входящие в его состав, включая масло какао и масла растительного происхождения в составе эквивалента масла какао;
- необходимо указывать содержание какао-масла в кувертюре, в том числе молочном;
- для всех шоколадных продуктов, кроме белого шоколада, обязательно указание минимального количества какао;
- в случае, если сахар полностью или частично заменен на подсластители, должно быть четко указано, что продукт содержит подсластители, а также тип используемого подсластителя;
- в обозначении шоколада с начинкой обязательно описание начинки.

70% жителей Катара исповедуют ислам, в связи с чем в стране востребована продукция, имеющая сертификат «Халяль». Стандарт GSO 2055 «Пищевые продукты Халяль» регламентирует требования, которые должны соблюдаться на всех этапах цепочки поставок халяльной продукции, включая производство, упаковку, маркировку, транспортировку, распределение, хранение и выкладку в местах продаж.

Барьеры входа на рынок

4

Содержание



4.1.

Особенности таможенных процедур

4.2.

Тарифные и нетарифные барьеры

4.1. Особенности таможенных процедур

Для импорта и продажи в Катаре продукты питания необходимо зарегистрировать в Министерстве здравоохранения и получить соответствующее разрешение на продажу⁵. Все импортеры обязаны иметь лицензию на импорт, которая выдается исключительно гражданам страны.

При прохождении таможенной очистки все товары должны сопровождаться оригиналом санитарного сертификата, выданного компетентным органом страны происхождения. Санитарный сертификат должен подтверждать соответствие требованиям стран ССАГПЗ и требованиям, касающимся здоровья животных и растений.

Сертификат здоровья (санитарно-гигиенический сертификат)

Для поставок пищевой (в том числе кондитерской) продукции в страны ССАГПЗ экспортер обязан предъявить сертификат здоровья (санитарно-гигиенический сертификат) на экспорт переработанных пищевых продуктов. На момент выпуска настоящего гида на законодательном уровне в России не был определен орган сертификации кондитерской продукции. Однако в соответствии с письмом Россельхознадзора от 9 февраля 2021 г. № ФС-ЮШ-7/3313 территориальные управления этого ведомства наделены полномочиями по выдаче сертификатов. Санитарно-гигиенические сертификаты выдаются при наличии заключения ФГБУ «ЦНМВЛ» о соответствии продукции требованиям страны-импортера и действующей на предприятии системы контроля пищевой безопасности на основе принципов HACCP или иной эквивалентной системы. Кроме того, предприятие, которому выдается документ, проходит обязательную инспекцию Россельхознадзором.

Помимо сертификата здоровья комплект документов для импорта товара должен содержать⁶:

- таможенную декларацию;
- разрешительный документ от экспедитора;
- коммерческую лицензию;
- список единиц товара;
- документы для этикетирования (подтверждающие декларации о питательной ценности, пользе и т.д.).

⁵ <https://clck.ru/ZGkZh>

⁶ Подробнее о таможенных процедурах см. на [сайте Таможни Катара](#)

Грузовой манифест

В соответствии с Единым таможенным законом ССАГПЗ от 6 января 2003 г. все товары, ввозимые на территорию стран сообщества морским и воздушным транспортом, должны быть зарегистрированы в грузовом манифесте, содержащем сведения о наименовании и стране регистрации судна, товаре (описание, вес брутто), наименованиях грузоотправителя и грузополучателя, а также портах отгрузки товара. Срок представления манифеста зависит от используемого вида транспорта: 36 часов с момента захода судна в порт при доставке морским транспортом и по прибытии при перевозке воздушным транспортом. В отношении товаров, ввозимых автомобильным транспортом, манифест должен быть представлен сразу по прибытии в пункт назначения. Манифест должен содержать подробные сведения о грузах и транспортных средствах.

4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

Тарифные барьеры

У России не подписано соглашение о свободной торговле с Катаром и другими странами ССАГПЗ, поэтому к российскому экспорту применяется ставка РНБ на условиях ВТО. Ввозная таможенная пошлина для шоколада и шоколадных кондитерских изделий из России сопоставима со ставками потенциальных импортеров из числа стран ССАГПЗ за исключением Саудовской Аравии, где ввозные таможенные пошлины в среднем в два раза выше.

Для 38 категорий продукции ставки ввозной пошлины Катара превышают соответствующие связанные тарифы⁷. В основном это касается продукции с содержанием алкоголя, продажа которой разрешена только через оптового дистрибьютера Qatar Distribution Company при условии соблюдения строгих лицензионных требований. Продукция кодов ТН ВЭД 1806 31 10 и 1806 32 10 попадает в эту категорию и обозначается как «особый товар». Уровень ввозных таможенных пошлин Катара на эти товары в 2020 г. составлял 100%, что в пять раз превышает связанный тариф (20%).



⁷ [Qatar WTO Trade Policy Review \(2021\)](#)

Россия является основным экспортером продукции кода ТН ВЭД 1806 (шоколад и прочие готовые пищевые продукты, какао) в Катар. Другие крупные экспортеры — Великобритания, Турция и страны ЕС — также выходят на рынок страны по ставке РНБ. В то же время, в 2021 г. ССАГПЗ⁸ выразил заинтересованность в возобновлении переговоров о соглашениях о свободной торговле с рядом стран, включая Великобританию. По всей видимости, подписание такого соглашения в ближайшие годы снизит ввозную пошлину для этой страны.

Табл. 8. Ставки ввозной пошлины Катара в отношении продукции кода ТН ВЭД 1806 (шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао)

Код ТН ВЭД	Наименование	Ставка РНБ, %
1806	Шоколадные кондитерские изделия	4,29 (применяемый тариф) 19; 20 (связанный тариф)
180610	Какао-порошок с добавлением сахара или других подслащивающих веществ	5 (применяемый тариф) 20 (связанный тариф)
180620	Прочие изделия, в брикетах, пластинках и плитках, массой более 2 кг, или в жидком, пастообразном, порошкообразном, гранулированном виде, или в виде иной бесформенной массы в контейнерах или упаковках	5 (применяемый тариф) 20 (связанный тариф)
180631	Шоколад с начинкой	2,5 (применяемый тариф) 20 (связанный тариф)
1806 31 10	Изделия прочие, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой: с содержанием алкоголя	100 (применяемый тариф на 2020 г.) 20 (связанный тариф)
1806 31 90	Изделия прочие, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой: прочие	5
1806 32 10	Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках: с содержанием алкоголя	100 (применяемый тариф на 2020 г.) 20 (связанный тариф)

⁸ На последнем саммите ССАГПЗ в январе 2021 г. Высший совет отдал приоритет заключению соглашений о свободной торговле с Китаем, Индией, Пакистаном, Австралией, Новой Зеландией, Великобританией.

Продолжение табл. 8.

Код ТН ВЭД	Наименование	Ставка РНБ, %
180632	Шоколад без начинки	2,5 (применяемый тариф) 20 (связанный тариф)
1806 32 90	Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках: прочие	5
180690	Прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао	5

Источник: [ITC Market Access Map](#)

Нетарифные барьеры

Таможенный контроль

Стоимость и длительность оформления необходимых для прохождения таможенни документов могут рассматриваться как барьер для входа на рынок. В рейтинге Doing Business Всемирного банка по трансграничной торговле Катар занимает 101-е место среди 190 стран в основном из-за высокой стоимости таможенного контроля и оформления документов на импорт. По этому показателю Катар уступает другим странам региона — ОАЭ (92-е место), Бахрейну (77-е место), Оману (64-е место).

Важно отметить, что продовольственные товары должны доставляться прямо в Доху — перевалка через другой порт запрещена из-за возможного загрязнения продукции.

Табл. 9. Оформление импорта в Катаре: время и стоимость

Процедура	Время, ч	Стоимость, долл. США
Пограничный и таможенный контроль	48	558
Оформление документов	72	290

Источник: [Всемирный банк \(Doing Business 2020\)](#)

Технические требования

При поставках в Катар российским экспортерам целесообразно проработать вопрос сертификации их продукции с местной компанией-импортером. В целом технические регламенты и требования страны соответствуют международным стандартам, однако существуют определенные отличия и особенности.

Наличие партнера или агента с гражданством Катара

Для ведения бизнеса в Катаре за пределами зон свободной торговли, будь то выход на рынок через местных дистрибьюторов, партнерство с местной компанией, франчайзинг или открытие представительства, экспортеры должны обязательно найти местного партнера с гражданством Катара. Импортные лицензии требуются почти для всей продукции и выдаются только гражданам страны.

Копия коммерческого реестра и форма предпринимательской деятельности, выданные Министерством экономики и торговли, должны быть утверждены в реестре импортеров. Также требуется сертификат членства в Катарской торгово-промышленной палате.



Организация экспортных поставок



5





Содержание

5.1.

Логистика

5.2.

Формы присутствия на рынке

5.3.

Защита интеллектуальной
собственности

5.1. Логистика

Наиболее эффективный путь прямой доставки партии груза из России в Катар — морской. Авиаперевозки способны обеспечить доставку только небольших партий груза, причем поддержание необходимого температурного режима в этом случае вызовет значительные трудности.

Рис. 17. Доставка шоколадных кондитерских изделий из России в Катар



Примечание. Показанные на карте границы, цветовые и графические обозначения, прочие данные не предполагают со стороны ФГБУ «Агроэкспорт», Всемирного банка, Ассоциации предприятий кондитерской промышленности «АСКОНД» ни оценки правового статуса территории, ни подтверждения или принятия обозначенных границ.

Доставка товара в порт отправления

Доставка товара в порт отправления может быть осуществлена двумя способами:

- через склад накопления;
- напрямую от производителя.

Автомобильная перевозка товара в порт отправления через склад накопления

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем продукции, так и покупателем. Товар перевозится на паллетах для оптимизации скорости и затрат на перевалку и хранение. Вместимость одного рефрижераторного автомобиля составляет около 19 тонн брутто. При найме автоперевозчика необходимо учитывать сроки погрузки и выгрузки на складах. В пиковый по нагрузке на склады сезон (с октября по март) срок выгрузки может достигать до двух суток.

Перевозка осуществляется на основании транспортной накладной и сопровождается бухгалтерскими документами (товарной накладной, счетом-фактурой), сертификатами качества.

Автомобильная доставка экспортной продукции на склад для накопления считается внутрироссийской перевозкой и облагается НДС 20%, за исключением случаев, когда подрядчиком является компания, применяющая упрощенную систему налогообложения.

Основными статьями расходов являются погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилями (ставка устанавливается, как правило, за паллет), хранение (ставка может быть установлена за паллет или тонну, в зависимости от договоренности со складом и веса паллета с грузом), погрузо-разгрузочные работы при отгрузке товара в контейнер (ставка устанавливается, как правило, за тонну).

Работа со складом консолидации возможна как напрямую, так и через комплексного логистического провайдера. При работе напрямую на складе должен присутствовать представитель экспортера для осуществления операций с товаром. Во втором случае все процедуры выполняет логистический провайдер.

При выборе склада консолидации необходимо учитывать:

- состояние помещений для хранения;
- режим работы склада;
- время на обработку одного транспортного средства;

- удобство подъездных путей;
- наличие площади для накопления транспортных средств;
- резервные мощности на случай аварийных ситуаций.

Автомобильная и железнодорожная перевозка товара напрямую от производителя в порт отправления

Перевозка товара напрямую в порт отправления может осуществляться в контейнерах авто- или железнодорожным транспортом. Перевалка из рефрижераторных автомобилей в контейнер на территории портов на сегодняшний день возможна, но требует осторожности, поскольку отсутствуют пункты перевалки, способные поддерживать необходимый температурный режим. Вместимость одного 40-футового рефрижераторного контейнера составляет до 28 тонн нетто. Отгрузки в 20-футовых контейнерах практически не осуществляются. В связи с ограничением нагрузки на ось автопоезда при перевозках по территории России доставку тяжелого контейнера можно осуществить либо на автомобиле с разрешением для провоза груза с превышением допустимой нагрузки на ось, либо на автомобиле с 6–7 осями, что позволяет распределить массу автопоезда без нарушения правил. Также возможна доставка железнодорожным транспортом. Коробки размещаются в контейнере без паллет.

В теплое время года при температуре воздуха выше +10 °С следует использовать дизель-генератор для подключения контейнера к источнику питания и обеспечения необходимой температуры внутри транспортного средства. При температуре воздуха +10 °С и ниже использование дизель-генератора желательно, но необязательно, т.к. рефрижераторный контейнер сохраняет температуру продукта неизменной в течение примерно 24 часов. В большинстве случаев этого достаточно для доставки товара в порт отправления и подключения контейнера к постоянному источнику электропитания.

Температура продукта при транспортировке должна быть стабильно низкой. В процессе перевозки от склада производителя до склада покупателя используются технические средства контроля температуры, такие как электронные термолоттеры (накапливают информацию о температуре) и химические термолоттеры (меняют цвет при нарушении температурного режима). В случае нарушения температурного режима транспортировки получатель может отказаться от приемки товара. Во избежание подобных рисков рекомендуется подключать контейнер к источнику питания на всем маршруте следования.

Перевозка осуществляется на основании CMR-накладной и облагается НДС по нулевой ставке.

Морская перевозка

В Катаре основным портом является Доха (Port of Doha).

Из порта Санкт-Петербург регулярные судозаходы в порт Доха осуществляют следующие морские линии:

- [Maersk](#);
- [MSC](#);
- [CMA-CGM](#);
- [Cosco](#);
- [OOCL](#);
- [Hapag Lloyd](#).

Из порта Новороссийск:

- [Maersk](#);
- [MSC](#).

Из порта Владивосток:

- [Maersk](#).

Транзитное время морской доставки зависит от выбранной линии, портов погрузки и назначения, а также погодных условий.

В последние годы количество рефрижераторных контейнеров, заходящих в порты России, существенно сократилось. Поэтому возможен недостаток порожних контейнеров для экспорта в периоды пиковой активности рынка, что в свою очередь влияет на уровень ставок фрахта.

Стоимость доставки

Ориентировочная стоимость морской доставки одного рефрижераторного 40-футового контейнера с грузом шоколадных изделий весом 27 тонн из Центральной России (Белгород) до порта Доха через порт Санкт-Петербург в феврале 2022 г. составляла 8 300 долл. США. Ставка, рассчитанная по курсу ЦБ РФ на 01/02/2022 с учетом действующих тарифов, включает наземную доставку контейнера с грузом весом 27 тонн нетто, фрахт, дизель-генератор, таможенное оформление, внутрипортовое экспедирование, взвешивание контейнера. Общее транзитное время составляет около 45–50 дней.

В рамках программы поддержки экспорта, на основании Постановления Правительства РФ №1104 от 15 сентября 2017 г., экспортеры имеют право на возмещение 25% стоимости перевозки после подачи соответствующей заявки в Российский экспортный центр. Более детальная информация размещена в разделе 11 «Государственная поддержка экспорта продукции АПК».

Таможенное оформление

Таможенное оформление шоколадных изделий на экспорт осуществляется двумя способами: с использованием печати таможенного представителя и с помощью собственной электронно-цифровой подписи экспортера. Для этого необходимы следующие документы:

- международный контракт;
- уникальный номер контракта (бывший паспорт сделки);
- инвойс;
- спецификация;
- упаковочный лист;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта.

Оформление экспортной декларации возможно на таможенном посту как по месту нахождения отправителя, так и в пункте пересечения границы России.

Возмещение НДС

Компании-экспортеры шоколадной продукции имеют право на возмещение уплаченного НДС при условии подтверждения факта экспорта на основании следующих документов:

- международного контракта;
- УНК (ранее — паспорта сделки) в случае его оформления;
- инвойса;
- спецификации;
- упаковочного листа;
- подтверждения платежа согласно условиям контракта;

- CMR-накладной;
- поручения на погрузку (в случае морской перевозки);
- коносамента;
- декларации таможи с печатью о вывозе товара с территории России.

Логистические риски

При продаже товара на условиях Incoterms риски экспортера/отправителя по хранению и доставке продукции отнюдь не исключаются. Если получатель отказался от груза или судоходная линия по каким-либо причинам не может потребовать с получателя причитающиеся ей платежи, то на основании коносамента линия имеет право взыскать соответствующие суммы с отправителя груза.

В моменты существенного падения рыночной цены на товар возможны отказы от предоплаты за груз и получения груза, находящегося в пути. Подобные действия со стороны получателя/покупателя ведут к риску простоя контейнеров в порту назначения за счет продавца/отправителя. Если в сделке участвует трейдер, не указанный в коносаменте, риски по простоям несет отправитель.

Нередко возникают споры с транспортными компаниями по вопросам качества доставленного товара. Перевозчик (как морской, так и наземный) вправе требовать от стороны, предъявляющей претензию, доказательств качества погруженной продукции. Поэтому рекомендуется присутствие на погрузке сюрвейера, контролирующего количество и качество отгружаемой продукции. Предоставление сюрвейерского отчета часто позволяет обоснованно ответить на претензию получателя и сократить возможные потери.

С экспортной продукцией работают следующие сюрвейерские компании:

- SGS;
- TOP FRAME;
- IPC NORMANN.

5.2. Формы присутствия на рынке

В Катаре сложился благоприятный климат для ведения коммерческой деятельности с точки зрения политики и экономики. Стабильный курс национальной валюты и высокий уровень жизни граждан обеспечивают устойчивый спрос. Развитая инновационная инфраструктура позволяет быстро открыть филиал

и начать торговлю после регистрации товарного знака, что значительно упрощает экспорт как в Азию, так и в Африку.

Основными преимуществами для иностранных инвесторов в Катаре являются следующие:

- отсутствие валютного контроля или ограничений на перевод средств за рубеж;
- низкая ставка налога на прибыль — 10%⁹;
- свободный (без уплаты таможенных пошлин) ввоз сырья и оборудования;
- 100% участие иностранных инвесторов в компаниях свободных экономических зон.

Более подробная информация об особых экономических зонах представлена в Приложении №1.

Особенности ведения бизнеса

Иностранцам разрешается полное владение бизнесом, в том числе если компания работает в сельскохозяйственной отрасли или сфере дистрибуторских услуг¹⁰. Соответствующее разрешение выдается под конкретный проект Министерством торговли и промышленности (Ministry of Commerce and Industry, [MOCI](#)). В случае невозможности получения такого разрешения, иностранные инвесторы, планирующие вести бизнес в стране на регулярной основе, выбирают одну из доступных форм присутствия на локальном рынке:

- создание компании;
- учреждение филиала;
- регистрация торгового представительства;
- ведение торговли через местного агента.

⁹ Соглашение между Россией и Катаром от 1998 г. позволяет избежать двойного налогообложения в отношении налогов на доходы корпораций.

¹⁰ Требования к полному владению бизнесом для иностранных инвесторов изложены в Исполнительном регламенте, утвержденном Постановлением Министерства торговли и промышленности Катара №44 от 2020 г.

Местная компания создается в соответствии с требованиями законодательства о коммерческих компаниях (Закон №5 от 2002 г. с поправками, внесенными Законом №16 от 2016 г.) при условии, что доля иностранного капитала не превышает 49%.

Филиал может быть учрежден иностранной организацией на период проекта по контракту с правительственной организацией. При этом не требуется участие местного партнера. Однако лицензии ограничены ведением бизнеса в рамках конкретного проекта, и срок их действия истекает после завершения контракта. Поэтому филиал, как правило, не подходит для бизнес-модели, предусматривающей продолжительную работу в стране.

Торговое представительство может быть открыто со 100% иностранным участием. Представительство используется для маркетинга продукции (услуг) и не вправе заниматься продажами или заключать контракты в Катаре.

Торговый агент может быть назначен в том случае, если иностранная компания планирует продажи в Катаре, но не собирается осуществлять продвижение своих товаров и услуг через представительство. Торговым агентам предоставляются следующие гарантии:

- исключительное право на ввоз товаров, являющихся предметом договора;
- право на получение комиссионных от всех продаж на согласованной территории, даже если продажи не связаны с деятельностью агента;
- компенсация за прекращение агентских отношений без уважительной причины.



Регистрация компании

В Катаре существуют разные формы регистрации бизнеса. При этом иностранные инвесторы чаще всего выбирают общество с ограниченной ответственностью¹¹.

Табл. 10. Формы бизнеса для иностранных инвесторов в Катаре

Организационно-правовая форма	Характеристика организации
Общество с ограниченной ответственностью	<ul style="list-style-type: none"> • Общество с ограниченной ответственностью учреждают 2–50 участников, которые несут ответственность в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале. • Среди участников должен быть как минимум один резидент Катара (физическое или юридическое лицо). • Минимальный размер уставного капитала — 200 тыс. риалов
Акционерная компания	<ul style="list-style-type: none"> • Для создания акционерной компании необходимо не менее 5 акционеров. Компания может быть частной или публичной. Ответственность акционеров ограничивается номинальной стоимостью их акций. • Для частных компаний минимальный уставный капитал составляет 2 млн риалов, для публичных компаний — 10 млн риалов
Единоличная компания	<ul style="list-style-type: none"> • Форма бизнеса для инвесторов, которым разрешается иметь долю собственности свыше 49% при условии инвестирования в приоритетные сектора (перечень которых определен в <u>Законе о прямых иностранных инвестициях</u>). • Минимальный размер уставного капитала — 200 тыс. риалов

Примечание. Катарский риал привязан к доллару США в соотношении 36,4 к 1 соответственно.

Законодательство о коммерческих компаниях также разрешает создание в Катаре полных и коммандитных товариществ, совместных предприятий, индивидуальных предприятий и холдинговых компаний. Однако эти формы бизнеса редко подходят для иностранных инвесторов.

¹¹ <https://clck.ru/cZ88m>

Для ведения бизнеса в Катаре и открытия местного офиса все компании и агентства должны быть внесены в торговый реестр Министерства торговли и промышленности. По вопросам регистрации следует обращаться в Департамент регистрации компаний и выдачи лицензий (Commercial Registration and Licenses Department).

Процедура регистрации компании в Катаре состоит из следующих этапов¹²:

- 1) Выбор названия и его регистрация в Торговом реестре.
- 2) Подготовка и подача устава (Article of Association) через систему «одного окна» (Single Window). Требования к уставу указаны на сайте.
- 3) Заверение утвержденного устава нотариусом Министерства юстиции¹³.
- 4) Регистрация компании в Торговом реестре и Торгово-промышленной палате.
- 5) Получение разрешений на ведение торговли и использование корпоративного фирменного шаблона. Такие разрешения выдаются по факту осмотра помещений компании.
- 6) Получение идентификационного номера налогоплательщика в Налоговой службе (General Tax Authority).
- 7) Изготовление печати.

Регистрация занимает примерно 4–6 недель с учетом времени, необходимого для поиска подходящего катарского партнера, согласования коммерческих условий и подготовки документов в соответствии с нормативными требованиями. Наиболее актуальные для экспортеров нормативно-правовые акты Катара представлены в Приложении №2.

5.3. Защита интеллектуальной собственности

Катар является членом Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) и участником конвенций, обеспечивающих международную охрану интеллектуальной собственности. На региональном уровне правовая охрана осуществляется патентным ведомством Генерального секретариата

¹² Подробнее о стоимости и продолжительности этапов регистрации см. обзор Всемирного банка Doing Business по Катару

¹³ Для пунктов 3–5 этапы регистрации проходят в системе «одного окна» Министерства торговли и промышленности.

ССАГПЗ (Patent Office at the Secretariat General for Cooperation Council). В рамках национальной юрисдикции вопросами регистрации и защиты прав интеллектуальной собственности занимается Департамент охраны прав интеллектуальной собственности (Intellectual Property Rights Protection Department) Министерства торговли и промышленности Катара.

Табл. 11. Охрана интеллектуальной собственности в Катаре

Объект интеллектуальной собственности и национальный закон	Срок охраны	Международный договор
Патент <u>Закон о патентах</u>	20 лет	<u>Парижская конвенция по охране промышленной собственности</u> <u>Договор о патентной кооперации</u>
Товарный знак <u>Закон о товарных знаках, фирменных наименованиях, географических указаниях и промышленных образцах</u>	10 лет (с продлением)	<u>Договор о законах по товарным знакам</u> <u>Протокол к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков</u>
Авторское право <u>Закон об охране авторского права и смежных прав</u>	В течение всей жизни автора и 50 лет после смерти	<u>Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений</u> <u>Римская конвенция об охране прав исполнителей, изготовителей и вещательных организаций</u>

Регистрация товарного знака

При выходе на рынок страны рекомендуется зарегистрировать товарный знак для защиты бренда от незаконного использования и копирования. Использование знака без регистрации возможно, но в случае нарушения будет сложно отстоять свое исключительное право. Зарегистрированные знаки обозначаются символом ®, незарегистрированные торговые марки — символом ™.

На территории Катара в качестве товарного знака можно зарегистрировать названия, подписи, слова, буквы, цифры, изображения, символы, штампы, печати, виньетки, рельефы, цвета, а также звуковые и обонятельные знаки¹⁴.

¹⁴ Статья 8 Закона о товарных знаках содержит перечень запрещенных к регистрации знаков.

Возможны два способа регистрации товарного знака в Катаре: по национальной процедуре или по Мадридской системе.

Национальная процедура предусматривает подачу отдельной заявки в отношении каждого класса товаров (услуг)¹⁵. Иностранцам инвесторам для регистрации товарного знака в Катаре необходимо назначить агента и оформить на него доверенность. Также рекомендуется провести проверку на наличие схожих знаков. За подачу заявки взимается пошлина в размере 1 000 риалов.

После подачи заявки в Департаменте охраны прав интеллектуальной собственности проверяют полноту/правильность заполнения документов и соответствие знака требованиям национального законодательства. Принятые заявки публикуются в официальном бюллетене (Official Gazette of Trademarks) для возможного опротестования. В течение 4 месяцев могут быть рассмотрены возражения и обоснованные ответы заявителя.

По завершении процесса регистрации выдается свидетельство на товарный знак, в котором указывается дата регистрации, серийный номер, полное имя правообладателя, перечень товаров, а также изображение товарного знака. Исключительное право действует в Катаре в течение 10 лет с даты подачи заявки и подлежит продлению за 12 месяцев до истечения срока действия (или с уплатой штрафа в течение 6 месяцев после истечения срока действия).

На портале государственных услуг размещен образец заявки, который нужно распечатать и заполнить с указанием основных сведений о заявителе:

- для физических лиц указываются: имя, фамилия, место работы, гражданство и место жительства;
- для компаний указываются: наименование, адрес, организационно-правовая форма, цель использования товарного знака.

К заявке необходимо приложить четыре копии знака, выписку из торгового реестра (для владельца знака), нотариально заверенную доверенность (если заявка подается агентом), а также нотариально заверенный перевод на арабский язык (если заявка содержит слова или фразы на иностранном языке).

Для установления даты приоритета на регистрацию товарного знака на основании заявки, ранее поданной в государстве-участнике Парижской конвенции, заявитель должен представить копию такой заявки с указанием даты и номера, а также страны, в которой она была подана первоначально. Заявка на приоритет заверяется в посольстве Катара в течение полугода с даты подачи первой заявки.

¹⁵ В Катаре используется 11-я редакция Международной классификации товаров и услуг. Заявка может быть подана по 32 классам товаров (за исключением алкогольной продукции и пива).

Процесс регистрации по Мадридскому соглашению включает следующие этапы:

- Заявка на национальную регистрацию подается в местное патентное ведомство — Роспатент (в случае российских компаний).
- На базе национальной заявки в Роспатент подается международная заявка.
- Роспатент передает международную заявку в ВОИС.
- ВОИС передает заявку в патентное ведомство Катара.
- Катар проводит собственную экспертизу и регистрирует товарный знак либо направляет предварительный отказ.
- Выдается свидетельство на товарный знак.

Образец мадридской заявки размещен на сайте ВОИС. Заявка заполняется на английском, французском или испанском языке. Рассмотрение заявки отслеживают по базе Global Brand Database. Стоимость международной регистрации складывается из пошлины мадридской системы (653 швейцарских франка) за рассылку заявки по патентным ведомствам и пошлины Роспатента (4 900 рублей) за обработку международной заявки¹⁶.

Особенностями мадридской системы являются увеличенный срок регистрации и упрощенное расширение охраны знака на новые страны.

Защита товарного знака

Правовая охрана обеспечивается при условии использования¹⁷ товарного знака на территории Катара и может быть прекращена по решению суда, если знак не используется в течение пяти лет. В стране нет специализированных судов по интеллектуальным правам, поэтому разбирательство ведется в судах по гражданским или уголовным делам. Судебные заседания проводятся на арабском языке, письменные доказательства представляются на арабском языке или на английском с переводом на арабский.

Критерии оценки нарушений исключительного права на товарный знак, как и в других странах, основаны на визуальном и звуковом (фонетическом) тождестве или сходстве знаков, являющихся предметом спора. Однако,

¹⁶ Общую сумму пошлин можно посчитать с помощью калькулятора ВОИС.

¹⁷ Под «использованием», как правило, понимается присутствие товара на рынке. Допускается использование рекламных материалов и публикаций для отстаивания позиции в суде.

поскольку в Катаре арабский язык является официальным, существует проблема защиты знака от арабских переводов и/или транслитераций со сходной концепцией, но своим изображением.

Основными средствами правовой защиты являются следующие:

- судебный запрет в отношении контрафактной продукции;
- конфискация контрафактной продукции;
- закрытие помещений правонарушителя;
- взыскание судебных расходов и возмещение вреда.

Помимо подачи судебного иска, правообладатель может обратиться в таможенные органы для принятия пограничных мер по защите товарного знака.

Регистрация доменного имени

Одним из способов защиты бренда в Катаре является регистрация в домене .QA. Большинство доменных имен (.qa, .com.qa, .net.qa, .name.qa и رطق) можно зарегистрировать через одного из регистраторов, получивших аккредитацию национального регулятора информационно-коммуникационных технологий ([Communications Regulatory Authority](#)). Для регистрации необходимо провести поиск свободного имени в реестре доменов Катара ([Find Your Domain](#)) и затем выбрать аккредитованного регистратора ([Accredited Registrars](#))¹⁸.

Споры по доменным именам разрешаются в рамках национальной [процедуры](#) или передаются на рассмотрение в Центр ВОИС по арбитражу и посредничеству ([WIPO Arbitration and Mediation Center](#)).



¹⁸ Более подробная информация о регистрации представлена на [сайте](#).

Продвижение продукции

6

Содержание



6.1.

Ключевые факторы успеха на рынке

6.2.

Отраслевые выставки

6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

Премиальность

Высокий уровень располагаемых доходов и большое число состоятельных экспатов в Катаре формируют спрос на широкий ассортимент импортной продукции премиум-класса. Спрос на высококачественные и премиальные шоколадные кондитерские изделия в стране растет. Например, бренды часто рассказывают о происхождении какао-бобов для своего производства или о самом процессе производства, ориентируясь на аудиторию, для которой важны устойчивое развитие и ответственное потребление. Эти тенденции важно учитывать при разработке стратегии выхода на рынок Катара.

Качество

Уровень качества продукта должен быть высоким, стабильным и соответствовать ожиданиям катарских потребителей, которые предъявляют высокие требования к пищевой продукции.

Ассортимент продукции

Популяризация заботы о здоровье способствует росту спроса на темный шоколад как более здоровый вариант сладкого лакомства. Несмотря на более высокую цену, потребители с высокой покупательной способностью в Катаре готовы платить больше за полезную продукцию. При планировании поставок важно выбирать ассортимент продукции с учетом потребительских предпочтений и тенденций развития рынка.

Регистрация торговой марки

Экспортерам желательно зарегистрировать товарный знак, чтобы предотвратить копирование и повысить доверие к бренду среди потребителей.



6.2. Отраслевые выставки

Название выставки	Место проведения	Даты проведения
AgriteQ Международная сельскохозяйственная выставка www.agriteq.com/en	Доха Doha Exhibition and Convention Center	10 – 14.03.2022
QatarFoodex Международная выставка продуктов питания, напитков и технологий пищевой промышленности www.qatarfoodex.com	Доха Tornado Tower	27 – 29.03.2022
HQ Food Qatar Международная выставка продукции пищевой промышленности и индустрии гостеприимства https://clck.ru/MJdgn	Доха Doha Exhibition and Convention Center	21 – 23.06.2022



Особенности деловой культуры





В Катаре, как и в других странах Персидского залива, ислам оказывает значительное влияние на все сферы жизни, включая бизнес. Поэтому важно проявлять уважение к религиозным и национальным традициям страны.

Деловая культура Катара — типично арабская. Успех в ведении бизнеса здесь во многом зависит от установления прочных, доверительных отношений с влиятельными лицами. А личные встречи для выстраивания деловых связей значительно важнее, чем общение по телефону или электронной почте.

Иерархия в бизнесе

В катарском обществе главенствуют принципы старшинства, централизованного управления и строгой субординации. В стране с глубоким почтением относятся к возрасту и высокому социальному статусу человека. Для катарских компаний характерна четкая иерархическая структура. Подчиненные, как правило, не наделяются правом выступать с инициативами и проявлять самостоятельность в решении рабочих задач, помимо выполнения установленного функционала. Катарские отделения международных корпораций и совместные предприятия чаще всего руководствуются стратегическими решениями, принятыми в головном офисе. В стране много семейных компаний, последнее слово в которых обычно за главой семьи (бизнеса).

Планирование и проведение встречи

Встречу в Катаре рекомендуется назначать не ранее чем за две недели. За пару дней до назначенной даты следует подтвердить свое участие и уточнить время, поскольку рабочие планы у катарской стороны могут измениться.

Катарские предприниматели предпочитают вести дела с теми, кого знают и кому доверяют. Поэтому иностранцам может понадобиться помощь посредника, который представит их и даст положительные рекомендации.

Для того, чтобы построить крепкие деловые отношения и заслужить доверие, необходимо время. Однако уже на первой встрече можно произвести хорошее впечатление. Это очень важно для дальнейшего сотрудничества. На встрече нужно выглядеть убедительно и продемонстрировать готовность к долгосрочной работе с катарскими партнерами.

В странах Персидского залива темп жизни более размеренный, а отношение ко времени — более свободное, чем на Западе, поэтому пунктуальность не является здесь основным приоритетом. Катарцы могут позволить себе опоздать и начать встречу немного позже. Иностранцам не стоит воспринимать это как знак неуважения, однако им самим рекомендуется приходить вовремя.

Деловая атмосфера бизнес-встреч в Катаре, как правило, довольно неформальная и дружественная. При этом беседа часто может проходить без конкретной повестки и четкого плана. Кроме того, она обычно неоднократно

прерывается (на время молитв или ответов катарских партнеров на телефонные звонки, особенно если это высокопоставленные лица). Во время вынужденной паузы нужно проявить выдержку и спокойствие.

Налаживание отношений в бизнес-культуре страны является ключевым моментом, поэтому встречи могут длиться дольше запланированного. Обсуждению дел всегда предшествует светская беседа, которая может затянуться. Катарцы не жалеют времени, чтобы уделить внимание собеседнику и задать вопросы о здоровье, семье, общих знакомых и т.д.

Если иностранные партнеры уклоняются от разговора, катарцы, скорее всего, воспримут это как незаинтересованность в долгосрочном сотрудничестве с ними. Рекомендуется, со своей стороны, проявлять интерес к семьям катарских коллег, так как ценность семьи очень велика в арабской культуре. Однако не надо переусердствовать: нельзя задавать слишком личные вопросы, особенно о женщинах — жене, сестрах, дочерях. Не стоит также восхищаться материальным достатком партнера. Таким образом, в основе общения должно лежать уважение к частной жизни собеседника, что очень ценится в арабском мире.

Наиболее уместные темы для неформального общения — это искусство, спорт, еда. Compliments стране, ее достижениям, культуре, национальной кухне будут также восприняты положительно. Не следует говорить о религии и политике. Критиковать эмира строго запрещено.

Большинство катарцев отлично говорят по-английски, многие учились за границей и потому хорошо осведомлены о международном деловом этикете. Встречи, как правило, проходят на английском, даже если вы единственный из присутствующих, кто не владеет арабским языком. Однако участники могут



перейти на арабский, когда необходимо решить деликатные вопросы. После встречи настоятельно рекомендуется отправить электронное письмо для подведения итогов обсуждения и подтверждения устных договоренностей.

Этикет приветствия

Общепринятое приветствие между деловыми партнерами-мужчинами — рукопожатие. В неофициальной обстановке знакомые мужчины могут обняться и поцеловать друг друга в щеку. Здороваясь с группой людей, следует пожать руку каждому персонально, начиная с самого старшего из присутствующих. Рукопожатие с женщиной допустимо, если она первой протянет руку. Если этого не происходит, мужчина и женщина могут улыбнуться и поприветствовать друг друга кивком или устно. Если женщину-иностранку представляют мужчине-мусульманину, инициатором рукопожатия должен быть он, поскольку строго соблюдающие нормы ислама избегают на людях прикасаться к лицам противоположного пола. Некоторые катарцы — как мужчины, так и женщины — предпочитают вместо рукопожатия положить правую руку себе на сердце. Это вполне приемлемая форма приветствия.

Всегда приятно, когда иностранные партнеры приветствуют собравшихся на языке принимающей стороны. Самое распространенное устное приветствие в странах Персидского залива, которое можно употребить в начале переговоров, — «Ас-салям алейкум» (араб. *مُسالماً لكُم* — мир вам), на которое отвечают «Уа-алейкум ас-салям» (араб. *وَالسَّلَامُ لَكُمْ* — и вам мир).

Статус человека очень важен для катарцев, поэтому нужно использовать правильные обращения и титулы, например, «шейх», «шейха», «сайид» или «сайида». За титулом следует полное имя. Это особенно важно соблюдать на официальных приемах и в переписке.

В Катаре существуют строгие правила обращения: например, если человека зовут Абдулла ибн Абдель Азиз Аль-Джиши, то Абдулла — это личное имя, он сын или внук (бин) Абдула Азиза, Аль-Джиши — это семейное или племенное имя. Абдулла ибн Абдель Азиз Аль-Джиши не следует называть Абдуллой, хотя в разговоре к нему можно обращаться без отчества — Абдулла Аль-Джиши. Иностранцев в странах Персидского залива обычно называют по имени, а не по фамилии. Так, к Джону Смитсу обратятся «мистер Джон».

Стиль одежды

Катарское общество находится под сильным влиянием исламских обычаев, поэтому дресс-код для коренных жителей страны, как правило, традиционный. Катарцы носят национальную одежду даже на официальных приемах. У мужчин это белое платье (кандура) длиной до пят, надетое поверх брюк и нижней рубашки, сандалии и белая куфия (головной платок, удерживаемый черным шнуром — икалем). Женщины обычно носят абайю, длинное черное платье, часто украшенное золотой или серебряной вышивкой, а на голову повязывают шейлу (ниспадающий на плечи шарф, который оборачивают вокруг головы).

Партнерам-иностранцам следует придерживаться западного дресс-кода. Одежда должна быть консервативной. На официальные встречи и связанные с бизнесом общественные мероприятия мужчины должны надевать деловые костюмы темного цвета. Женщинам также рекомендуется носить классические костюмы темного цвета — пиджак в паре с брюками или юбкой ниже колен. Стандартная повседневная офисная одежда для мужчин — рубашка (обычно с длинными рукавами), галстук и легкие брюки. Для женщин уместны строгие платья со скромным вырезом, брюки или юбка с рубашкой/блузкой. Необходимо избегать облегающей и прозрачной одежды. Колени и руки до локтя должны быть всегда прикрыты.

Подарки

Обмен подарками на первой встрече с катарскими деловыми партнерами весьма распространен. Следует выбирать подарки высокого качества и вручать их в красивой упаковке. Запрещено дарить алкоголь и изделия из свиной кожи.

Визитные карточки

Обмениваться визитными карточками принято сразу после того, как вас представили партнерам. Визитку, как и любые другие предметы, нужно принимать и подавать правой рукой или двумя руками. Визитки должны быть двусторонними, с арабским текстом на одной из сторон. Получив визитку, следует проявить уважение к катарскому коллеге, внимательно изучить ее и оставить на столе, не убирать сразу.

Деловое общение

В Катаре высоко ценят вежливость и уважение. Здесь нужно внимательно слушать своих деловых партнеров и стараться не вступать в споры. Важно сохранять терпение и не торопить ход переговоров, чтобы выстроить прочные взаимоотношения и укрепить деловые связи. Рекомендуется избегать проявлений раздражения или недовольства.

Стоит готовиться к переговорам заранее, а в процессе встречи — продемонстрировать компетентность в обсуждаемом вопросе. В арабском мире высоко ценится профессионализм.

На переговорах не следует давить на партнеров и переходить в правовое поле. Спорные вопросы лучше решать в формате дружеского обсуждения, избегая апелляций к пунктам подписанного договора. Следует также воздержаться от публичной критики катарских партнеров; нельзя подрывать репутацию участников встречи или ставить их в неловкое положение в присутствии других людей. В случае необходимости все вопросы рекомендуется выяснять наедине.

Если речь идет о продаже товара или услуги, не нужно применять тактику жестких продаж. Она может быть истолкована как излишняя агрессия. Однако надо быть готовым к торгу по цене — это излюбленный метод ведения бизнеса в арабских странах. Во время торга нельзя проявлять грубую напористость или поспешность. Рекомендуется вежливость, терпение и контроль ситуации.

Важно понимать, что арабские партнеры — умелые переговорщики с крепкой деловой хваткой, поскольку успех в арабском мире во многом зависит от умения договариваться. Поэтому необходимо тщательно проверять условия контракта. Если в нем есть недочеты или положения, допускающие свободу толкования и возможности для маневра, катарцы могут воспользоваться этим. Но чаще всего арабские бизнесмены полностью выполняют взятые на себя обязательства, поскольку дорожат деловой репутацией и хорошими отношениями с бизнес-партнерами.

Во время деловых переговоров здесь редко говорят прямое, категоричное «нет», поэтому нужно внимательно слушать и наблюдать, стараясь уловить скрытый подтекст. Если вам ответят «оставьте это мне» или «я подумаю об этом позже», то, скорее всего, это означает, что ваше предложение будет отклонено.

Нормы этикета

Важным аспектом понимания социального этикета в Катаре является изучение норм поведения, связанных с жестами и языком тела.

Чего не следует делать в Катаре:

- подзывать или указывать на кого/что-либо пальцем; это допустимо делать ладонью;
- поднимать большой палец вверх (в Катаре это имеет такой же оскорбительный смысл, как показывать средний палец в западных странах);
- сидеть нога на ногу или в любой другой позе, при которой видны подошвы (это считается очень оскорбительным и расценивается как высокомерие и крайнее неуважение к присутствующим, особенно перед пожилым человеком или высокопоставленным лицом).

Национальные традиции поведения в гостях

Застолье является одной из составляющих традиционного арабского гостеприимства. Считается, что совместная трапеза сближает людей и укрепляет отношения. Однако у катарцев не принято приглашать мужчин вместе с женами.

Жест вежливости — прийти в гости с небольшим подарком (сладостями, угощениями для всех присутствующих или сувенирами), но допустимо и отсутствие подарка. При входе в меджлис (помещение или шатер для приема гостей в частном доме) принято снимать обувь. Приступать к трапезе можно только

после соответствующего приглашения или же вслед за хозяином дома. Угощения принято брать правой рукой. Когда гость насыщается, принято оставлять на тарелке маленькую порцию еды, и хозяин все понимает.

Важная национальная традиция: если гость выражает восхищение какой-либо вещью хозяина, последний должен предложить ее в подарок. Даже если принимающая сторона не следует этой традиции, такая ситуация может смутить хозяина. Поэтому следует избегать подобного разговора. Тем более что у этой традиции есть продолжение: в ответ принято делать еще более ценный подарок.

Рабочая неделя в Катаре длится с воскресенья по четверг. Выходные дни — пятница и суббота, хотя многие негосударственные учреждения работают в субботу. Планируя деловой визит в Катар, необходимо учитывать нерабочие праздничные дни.

Табл. 12. Государственные праздники Катара в 2022 г.

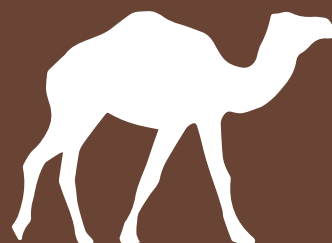
Праздник	Дата
Новый год	1 января
Национальный день спорта	8 февраля
Мартовский банковский выходной	6 марта
Ид аль-Фитр (Ураза-байрам)	3–5 мая
Ид аль-Адха (праздник жертвоприношения, Курбан-байрам)	9–12 июля
Национальный день Катара ¹⁹	18 декабря
Канун Нового года	31 декабря

¹⁹ Праздник в честь объединения и обретения независимости. 18 декабря 1878 г. считается днем основания государства Катар.

Преимущества и риски осуществления поставок

8

Содержание



8.1.

Преимущества

8.2.

Риски

8.1. Преимущества

Перспективный рынок

Согласно оценкам, потребление шоколада и шоколадных кондитерских изделий в Катаре в 2020 г. составило 2,3 кг на душу населения. В перспективе до 2025 г. ожидается увеличение этого показателя до уровня 2018 г., когда среднедушевое потребление достигло 2,9 кг. Учитывая, что спрос на шоколад и шоколадные кондитерские изделия в Катаре удовлетворяется в основном за счет импортной продукции, рынок страны будет представлять интерес для зарубежных производителей в среднесрочной перспективе.

Кроме того, высокий уровень располагаемых доходов и большое количество состоятельных экспатов в стране формируют спрос на широкий ассортимент импортной продукции премиум-класса.

Тесные экономические связи

Россия является самым крупным экспортером шоколада и шоколадных кондитерских изделий в Катар в стоимостном выражении, что упрощает доступ на рынок для новых российских поставщиков. В 2020 г. был создан Катарско-российский центр сотрудничества (Qatari-Russian Center for Cooperation, [QRCC](#)), который консультирует и помогает компаниям выйти на рынки Ближнего Востока.

8.2. Риски

Конкуренция

Несмотря на то, что Россия является крупнейшим поставщиком шоколадных кондитерских изделий в Катар в стоимостном выражении, прочные позиции на местном рынке занимают Турция и Великобритания. По итогам 2020 г. Турция поставила около 2,4 тыс. тонн продукции на сумму 9,3 млн долл. США. Третье место по объему продаж в натуральном выражении (0,9 тыс. тонн) и второе место в стоимостном (9,5 млн долл. США) занимала Великобритания. Таким образом, на рынке Катара присутствуют сильные конкуренты, и российским производителям важно следить за динамикой рынка для закрепления своих лидирующих позиций.

Стремление к здоровому питанию и снижение потребления добавленных сахаров

В Катаре, как и во многих государствах мира, растет спрос на полезные низкокалорийные сладости с натуральными ингредиентами и пониженным содержанием сахара. При планировании стратегии на катарском рынке важно учитывать приверженность принципам здорового питания значительной части

местного населения с высоким уровнем доходов. Рекомендуется рассмотреть возможности сокращения объема добавленного сахара в изделиях или более мелкой фасовки кондитерских изделий.

Таможенное оформление

Стоимость и длительность оформления необходимых для прохождения таможенных документов могут затруднить доступ на рынок. В рейтинге Всемирного банка Doing Business Катар занимает по трансграничной торговле 101-е место (среди 190 стран) в основном из-за высокой стоимости пограничного и таможенного оформления импорта. Катар уступает в рейтинге другим странам региона — ОАЭ (92), Бахрейну (77), Оману (64).



Карта действий экспортера

A large, bold, white number '9' is centered in the lower half of the image. The background consists of a close-up, slightly blurred view of several rows of reddish-brown bricks stacked together. The lighting is dramatic, with strong shadows and highlights, giving the bricks a textured appearance. The number '9' is superimposed over the bricks, partially obscuring them.



Организацию экспортных поставок шоколада в Катар целесообразно планировать после тщательного изучения рынка и его специфики. Важно убедиться, что продукция, которую планируется экспортировать в Катар, будет востребована потребителями. Ошибка в планировании на начальном этапе приведет к тому, что торговая наценка не обеспечит покрытия всех издержек.

Деловые отношения с зарубежными партнерами начинаются задолго до подписания контракта. Компании-поставщику необходимо провести глубокий анализ своей подготовленности к выходу на рынок Катара. При необходимости следует внести коррективы, учитывая следующие аспекты:

- достаточность производственных и ресурсных мощностей для экспорта товаров;
- соответствие маркировки, упаковки и дизайна продукции стандартам Катара;
- определение способа реализации продукции.

При подготовке к выходу на рынок, до начала осуществления поставок, необходимо изучить технические барьеры в Катаре.

Целесообразно использовать изложенный ниже алгоритм действий.

Этап I — Планирование экспорта

- Получение общей информации о барьерах выхода на катарский рынок.
- Определение возможных запретов и ограничений на импорт.
- Выяснение обязательных требований в отношении ввозимого товара.
- Анализ степени соответствия обязательным требованиям.
- Определение формы оценки соответствия и подготовка необходимых документов.
- Оформление маркировки.
- Оценка ожиданий целевого рынка.
- Обеспечение охраны интеллектуальной собственности.

Этап II — Подготовка к поставкам

- Выбор партнера или торгового агента в Катаре.
- Подготовка полного пакета документов для таможни.
- Выполнение правил экспорта и присвоение товарам правильных кодов ТН ВЭД.
- Оплата пошлин и сборов с учетом имеющихся льгот.
- Организация перевозки и страхование груза.

Контактная информация



10



Потенциальные партнеры

Компания	Профиль	Контактная информация
Ali Bin Ali	Импорт и дистрибуция	Адрес: Ali Bin Ali Tower, Airport Road, Umm Ghuwailina St., Doha Тел.: +974 4446 9888 E-mail: info@alibinali.com Сайт: https://clck.ru/ZGtxx
Merch Trading	Импорт и дистрибуция	Адрес: Al Asiri Interchange, Midmac Roundabout, Salwa Road Тел.: +974 4465 8658 E-mail: info@merch.com.qa Сайт: https://clck.ru/ZGu38
Bab Al-Mshrq Trading	Импорт и дистрибуция	Адрес: 1st Floor, Office No.8, Building No.382, Street No.340 — Salwa Road, Zone 55, Doha Тел.: +974 4441 1083 E-mail: info@bam.qa Сайт: www.babalmshrq.com
Kaafe Chocolatier	Импорт и дистрибуция	Адрес: 195 Talha bin Khaled st, St no 9, Zone 55, Doha Сайт: www.kaafeqa.com
Abu Issa Holding	Импорт и дистрибуция	Адрес: Suhaim Bin Hamad St. Al Sadd, Doha Тел.: +974 4446 6111 E-mail: info@abuissa.com Сайт: https://www.abuissa.com/
QNIЕ	Импорт и дистрибуция	Адрес: P.O. Box 490, Doha Тел.: +974 4033 9000 E-mail: info@qnie.com Сайт: www.qnie.com
Al Rafidain (RAFCO)	Импорт и дистрибуция	Адрес: Old Rayan, Doha Тел.: +974 4480 7797 E-mail: info@rafcofnb.com Сайт: https://clck.ru/cZeyg

Контактная информация

Компания	Профиль	Контактная информация
Al Maktab Al Qatari Al Hollandi	Дистрибуция и оптовая торговля	Адрес: Barwa Commercial Avenue, Jeera Building, Doha Тел.: +974 4006 1533 E-mail: info@hollandi.com Сайт: www.hollandi.com
Batteel Bakery	Импорт и производство	Адрес: Souq Mirqab, Salwa Road, Doha Тел.: +974 4431 2313 E-mail: info@batteel.com Сайт: www.batteel.com/en

Полезные организации

Организация/ведомство	Контактная информация
Министерство по делам окружающей среды, муниципального сельского хозяйства и рыболовства (Ministry of Environment and Municipal Agriculture and Fisheries Affairs)	Адрес: Al Meena Street, Doha Тел.: +974 4434 8038 E-mail: minister@mme.gov.qa Сайт: www.mme.gov.qa
Министерство здравоохранения (Ministry of Public Health)	Адрес: Gulf Street, Rumaila, Doha Тел.: +974 4407 0000 E-mail: GHCC@moph.gov.qa Сайт: www.moph.gov.qa
Главное таможенное управление (General Authority of Customs)	Адрес: Building No. 20, Najma, Doha Тел.: +974 4445 7457 E-mail: Info.PR@customs.gov.qa Сайт: www.customs.gov.qa
Главное налоговое управление (General Tax Authority)	Адрес: Al-Taawon Tower, Majlis Al Taawon St, Doha Тел.: +974 4406 9941 E-mail: info@gta.gov.qa Сайт: www.gta.gov.qa
Управление свободных зон Катара (Qatar Free Zones Authority)	Адрес: General Secretariat of the Council of Ministers Building, P.O. Box 258, Doha Тел.: +974 4401 8648 E-mail: investors@qfz.gov.qa Сайт: www.qfz.gov.qa

**Государственная
поддержка экспорта
продукции АПК**



11



Действующие меры господдержки

Программа льготного кредитования

Предоставление льготных краткосрочных и инвестиционных кредитов по ставке от 1 до 5%.

Краткосрочные кредиты (до 1 года) направлены на пополнение оборотных средств и ведение текущей деятельности компании.

Долгосрочные инвестиционные кредиты (от 2 до 15 лет) предназначены для привлечения капитальных затрат для строительства, реконструкции, модернизации производственных мощностей и инфраструктуры.

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: Минсельхоз России и РОУ АПК

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 26.04.2019 № 512

Программа создания и модернизации объектов АПК

Поддержка создания и модернизации объектов АПК путем возмещения части прямых понесенных затрат производителю на объекты, создание или модернизация которых начаты не ранее чем за 3 года до подачи заявки на получение господдержки в размере до 20 или 25% от фактической стоимости объекта.

- Отрасли:**
- масложировая отрасль
(переработка масличных культур)

 - зерновые
(глубокая переработка зерна)

 - рыба и морепродукты
(переработка и консервирование рыбы)

 - молочная отрасль
(производство сухих молочных продуктов)

Компетентные органы: Минсельхоз России и РОУ АПК

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 12.02.2020 № 137

Программа льготного лизинга оборудования

Льготный лизинг, направленный на приобретение оборудования, необходимого для омологации продукции агропромышленного комплекса или введения новой продуктовой линейки, соответствующей требованиям внешних рынков. Поддержка предоставляется в виде единовременной скидки при уплате авансового платежа в размере 25 или 45% от стоимости предмета лизинга.











Отрасли: все отрасли (акцент на пищевую и перерабатывающую промышленность)

Компетентные органы: Минсельхоз России

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 07.08.2021 № 1313

Программа компенсации затрат на транспортировку продукции АПК

Компенсация части затрат в размере 25% на доставку продукции АПК железнодорожным, автомобильным, водным и смешанными видами транспорта. Получить компенсацию можно при условии перевозки продукции АПК, которая включена в соответствующий перечень, утвержденный Правительством.

- Отрасли:**
-  живые животные
 -  мясо и пищевые мясные субпродукты, молочная продукция
 -  рыба и морепродукты
 -  живые растения, луковицы, корни
 -  злаки (пшеница, ячмень, кукуруза)
 -  жиры и масла животного и растительного происхождения
 -  сахар и кондитерские изделия, какао и продукты из него
 -  продукты переработки овощей и фруктов
 -  алкогольные и безалкогольные продукты
 -  остатки и отходы пищевой промышленности
 -  органические химические вещества, белковые вещества
 -  необработанные шкуры

Компетентные органы: Минсельхоз России и АО «РЭЦ»

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 № 1104

Программа компенсации затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках


Компенсация части затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках. Возмещается 50 или 90% объема затрат, фактически понесенных производителями в течение 12 месяцев.


Получить компенсацию можно при условии сертификации продукции АПК, которая включена в соответствующий перечень, утвержденный Минсельхозом России.

Отрасли:  продукция масложировой отрасли

 рыба и морепродукты

 мясная продукция

 молочная продукция

 продукция пищевой и перерабатывающей промышленности

Компетентные органы: Минсельхоз России и АО «РЭЦ»

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 25.12.2019 № 1816

Программа продвижения продукции АПК на внешние рынки

В рамках федерального проекта «Экспорт продукции АПК» национального проекта «Международная кооперация и экспорт» АО «РЭЦ» реализует программу по созданию (управлению и содержанию) постоянно действующих дегустационно-демонстрационных павильонов российских продуктов питания в иностранных государствах.

Программа создает условия для эффективной коммуникации с потенциальными потребителями продукции за рубежом.

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: АО «РЭЦ»

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 26.02.2021 № 255

Программа компенсации части затрат на участие в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях

Возмещение российским экспортерам отдельных видов затрат, связанных с самостоятельным участием в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых за пределами Российской Федерации. Для субъектов малого и среднего предпринимательства лимит составляет 700 тыс. рублей, для крупного — 2 млн рублей.

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: Минпромторг России и АО «РЭЦ»

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 28.12.2020 № 2316

Программа софинансирования части затрат на участие в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях

Софинансирование от 50 до 80% затрат на участие в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях осуществляется в целях финансового обеспечения затрат на реализацию мероприятий, направленных на развитие инфраструктуры повышения международной конкурентоспособности, включая продвижение высокотехнологичных, инновационных и иных видов продукции и услуг на внешние рынки.

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: Минпромторг России и АО «РЭЦ»

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 28.03.2019 № 342

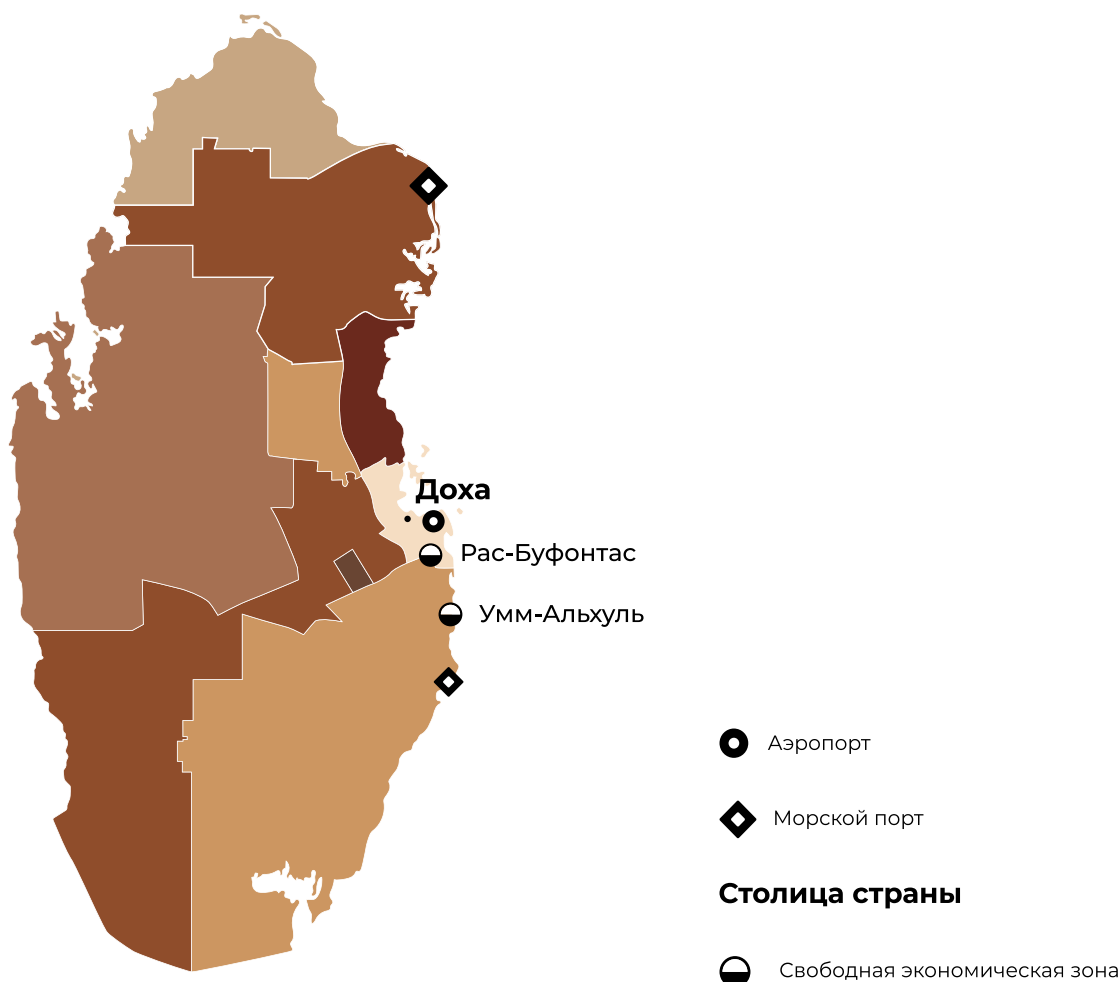
Приложение №1.

Особые экономические зоны

В 2008 г. Катар обнародовал национальную программу Qatar National Vision 2030, которая должна переориентировать страну на путь устойчивого развития и обеспечить высокий уровень жизни населения. В рамках этой программы в 2018 г. было создано Управление свободных зон Катара (Qatar Free Zones Authority, QFZA) для стимулирования диверсификации экономики страны за счет инвестиций в неэнергетические отрасли.

Под руководством QFZA были открыты две ОЭЗ:

- Рас-Буфонтас (Ras Bufontas) рядом с международным аэропортом Хамад в Дохе;
- Умм-Альхуль (Umm Alhoul) недалеко от морского порта Хамад.



Примечание. Показанные на карте границы, цветовые и графические обозначения, прочие данные не предполагают со стороны ФГБУ «Агроэкспорт», Всемирного банка, Ассоциации предприятий кондитерской промышленности «АСКОНД» ни оценки правового статуса территории, ни подтверждения или принятия обозначенных границ.

Преференции для резидентов ОЭЗ:

- отсутствие ограничений на иностранную собственность;
- нулевая ставка корпоративного налога на период 20 лет с возможностью продления;
- отсутствие ограничений на репатриацию капитала;
- отсутствие таможенных пошлин и подоходного налога;
- единая система Dhareeba для взаимодействия с налоговыми органами по принципу «одного окна».

Помимо этого, QFZA предлагает:

- инвестиционные стимулы и доступ к квалифицированной рабочей силе;
- возможность воспользоваться соглашениями Катара с более чем 65 странами, что позволит избежать двойного налогообложения²⁰;
- возможность использования инвестиций Doha Venture Capital (DVC), венчурного подразделения QFZA.

По состоянию на июнь 2021 г. ОЭЗ Катара насчитывали в общей сложности 120 компаний²¹.

Особые налоговые и финансовые условия для инвесторов созданы в обеих свободных зонах.

Свободная экономическая зона Рас-Буфонтас (Ras Bufontas)

ОЭЗ площадью 4 км² прилегает к международному аэропорту Хамад, что обеспечивает легкий доступ к воздушному транспорту. Первая линия метро Дохи, открытая в мае 2019 г., соединяет город с ОЭЗ.

Специальные кластеры предназначены для новых технологий, легкой промышленности, потребительских товаров, услуг, логистики и авиации. Они предлагают инвесторам высокотехнологичную среду и передовую инфраструктуру, включая более 6 000 м² складских помещений с морозильными камерами, оборудованными логистической компанией GWC в преддверии Чемпионата мира по футболу 2022 г.

²⁰ <https://clck.ru/ZHKen>

²¹ <https://clck.ru/ZHKpv>

Свободная экономическая зона Умм-Альхуль (Umm Al Houli)

ОЭЗ площадью 32 км² расположена рядом с глубоководным портом Хамад и имеет собственный порт MARSA с полностью интегрированной экосистемой для морского транспорта и различных видов деятельности от строительства судов до морских исследований, прогулочного яхтинга и водных видов спорта. ОЭЗ привлекает к сотрудничеству нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие компании, логистические компании, а также предприятия морской, пищевой и металлургической промышленности.

Кроме того, у QFZA подписан меморандум с Министерством по делам муниципалитетов и окружающей среды Катара (Ministry of Municipality and Environment, MME) о создании кластера для развития передовых сельскохозяйственных технологий и пищевой промышленности с целью повышения продовольственной безопасности страны²².

Eat Just, американский стартап (при поддержке DVC) в области пищевых технологий, в августе 2021 г. объявил, что построит в Умм-Альхуле первое в регионе предприятие по производству искусственного мяса. Кроме того, для своего подразделения JUST Egg (специализация — производство яиц на растительной основе) компания откроет новое производство по переработке белка. Таким образом, Умм-Альхуль станет центром исследований и разработок, инжиниринга и развития бизнеса²³.

Экосистема Invest Qatar

В целях содействия комфортному развитию бизнеса в Катаре сформирована экосистема под брендом Invest Qatar, которой управляет Агентство инвестиционного развития (Investment Promotion Agency of Qatar, IPAQ) при Министерстве торговли и промышленности. Экосистема объединяет несколько лицензионных платформ, созданных для привлечения инвестиций в приоритетные отрасли.

- Qatar Free Zones — платформа для регистрации и работы в свободных экономических зонах Катара.
- Катарский финансовый центр (Qatar Financial Center, QFC) является одним из трех крупнейших финансовых центров в регионе. Среди резидентов — банки, консалтинговые и инвестиционные компании, брокерские и юридические фирмы, страховые и другие компании финансовой и смежных отраслей.
- Катарский научно-технологический парк (Qatar Science & Technology Park, QSTP) — кластер из образовательных учреждений, исследовательских центров и международных компаний, работающих в сфере ИКТ, энергетики, окружающей среды и наук о здоровье.

²² <https://clck.ru/ZHKuR>

²³ <https://clck.ru/ZHKxE>

Приложение №2.

Нормативно-правовая база

При выходе на рынок Катара рекомендуется учитывать положения следующих нормативно-правовых актов:

- Закон о регулировании прямых иностранных инвестиций в экономику Катара (2019 г.);
- Закон об утверждении законодательства о товарных знаках государств-членов Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (2014 г.);
- Закон о пограничных мерах охраны интеллектуальной собственности (2011 г.);
- Закон о торговле (2006 г.) — на арабском яз.;
- Закон о поправках к Закону о коммерческих компаниях (2006 г.);
- Патентный закон (2006 г.);
- Закон о таможене (в редакции 2005 г.);
- Закон о торговом реестре (2005 г.);
- Конституция (2004 г.);
- Закон о коммерческих компаниях (2002 г.);
- Закон о торговых агентах (2002 г.);
- Закон о товарных знаках, фирменных наименованиях, географических указаниях и промышленных образцах (2002 г.);
- Закон об охране авторского права и смежных прав (2002 г.).

Более подробно с положениями катарского законодательства на английском языке можно ознакомиться на правовом портале AL MEEZAN.

Полезная информация на сайте Агроэкспорта

Аналитика — раздел содержит аналитические обзоры по ключевым продуктам и наиболее перспективным зарубежным рынкам, отраслевые обзоры и оперативную статистику российского аграрного экспорта.



Господдержка — в разделе собрана информация о действующих мерах господдержки для российских сельхозпроизводителей и подробные инструкции по участию в каждой из представленных программ.



Мероприятия — в разделе вы найдете информацию о международных мероприятиях для российских экспортеров аграрной продукции, а также анонсы предстоящих мероприятий ФГБУ «Агроэкспорт».



Продвижение — в разделе публикуются все экспортные гиды и краткие версии концепций продвижения, разработанные ФГБУ «Агроэкспорт».



Барьеры — постоянно обновляемая база данных по статусу доступа российской продукции на зарубежные рынки.



Сертификация — раздел содержит информацию о всех видах сертификации, которая может понадобиться для поставок на экспорт: НАССР, Халяль, Кошер и Органика.



Новости — самые актуальные новости аграрного экспорта, а также дайджесты российских и зарубежных СМИ.



Мы в социальных сетях:

Instagram: [**@mcx_ae**](#)

Facebook: [**@mcxae**](#)

Telegram: [**www.t.me/mcxae**](https://www.t.me/mcxae)

Яндекс Дзен: [**www.zen.yandex.ru/id/5ddd1a7cd8a5147cefe9d66c**](https://www.zen.yandex.ru/id/5ddd1a7cd8a5147cefe9d66c)

Связаться с нами:

Сайт: www.aemcx.ru

Телефон: **+7 495 280-74-49**

Почта: info@aemcx.ru

Facebook: [@mcxae](#)

Instagram: [@mcx_ae](#)

