

Экспортный гид

Баранина



Катар



Экспортный гид

Баранина



Катар

Гид создан при участии:



Предисловие

Настоящий гид разработан как практическое руководство для организации экспорта баранины 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 взвешенное решение о выходе на рынок и максимально эффективно организовать экспорт баранины в Катар.

© ФГБУ «Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации», 2023.

© 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.



Оглавление

| | |
|---|-----------|
| Резюме | 5 |
| Список сокращений..... | 7 |
| Введение | 9 |
| 1. Краткий обзор — Катар | 12 |
| 1.1. Экономические тенденции | 14 |
| 1.2. Политические тенденции..... | 20 |
| 1.3. Демографические тенденции | 21 |
| 1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны..... | 23 |
| 2. Обзор рынка..... | 26 |
| 2.1. Объем и динамика рынка | 28 |
| 2.2. Потребительские предпочтения | 39 |
| 2.3. Торгово-распределительная сеть..... | 41 |
| 2.4. Конкурентная среда и участники рынка | 46 |
| 3. Требования и стандарты при производстве продукции | 48 |
| 3.1. Контролирующие органы..... | 50 |
| 3.2. Требования к производителям | 50 |
| 3.3. Требования к продукции..... | 51 |
| 3.4. Требования к упаковке и маркировке..... | 53 |
| 3.5. Процедура включения предприятий в список разрешенных..... | 54 |
| 4. Особенности и барьеры входа на рынок | 59 |
| 4.1. Особенности таможенных процедур..... | 61 |
| 4.2. Тарифные и нетарифные барьеры..... | 63 |
| 5. Организация экспортных поставок | 66 |
| 5.1. Логистика..... | 68 |
| 5.2. Осуществление валютно-финансовых операций..... | 78 |
| 5.3. Формы присутствия на рынке | 80 |
| 5.4. Защита интеллектуальной собственности..... | 83 |
| 6. Продвижение продукции | 88 |
| 6.1. Ключевые факторы успеха на рынке | 90 |
| 6.2. Отраслевые выставки..... | 91 |
| 7. Особые экономические зоны | 92 |
| 8. Особенности ведения бизнеса | 97 |

| | |
|---|------------|
| 9. Преимущества и риски осуществления поставок | 104 |
| 9.1. Преимущества..... | 106 |
| 9.2. Риски..... | 107 |
| 10. Карта действий экспортера | 108 |
| 11. Контактная информация | 112 |
| 11.1. Потенциальные партнеры | 114 |
| 11.2. Профильные организации..... | 115 |
| 12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК | 116 |

Резюме

- Катар — один из важнейших экономических и политических игроков ближневосточного региона благодаря развитому нефтегазовому сектору (страна входит в тройку мировых лидеров по запасам природного газа) и активным инвестициям за рубеж. В условиях роста спроса на сжиженный газ страна продолжит свой экономический рост.
- Планы по диверсификации экономики Катара — привлечению иностранных инвестиций, развитию сектора услуг и т.д. — повторяют стратегии других стран Персидского залива, что приведет к обострению конкуренции с ними. Временным преимуществом Катара стало проведение чемпионата мира по футболу 2022 г. — события, серьезно стимулировавшего развитие сектора HoReCa.
- Демография Катара схожа с ситуацией в других нефтедобывающих странах арабского мира — большое число трудовых мигрантов (85% населения в 2021 г.), преобладание мужского населения (73%) и населения трудоспособного возраста (73%). Пестрый состав мигрантов как по национальности, так и по уровню благосостояния обуславливает формирование спроса на самую разную продукцию АПК.
- С 2010-х гг. страны Персидского залива начали активно развивать собственный АПК для повышения самообеспеченности базовыми продуктами питания. Так, в 2017 г. Катар представил «Национальную стратегию продовольственной безопасности». Уже сейчас страна достигла достаточно высоких показателей обеспеченности по овощам (около 46%), яйцам (55%), рыбе (75%).
- Баранина — один из ключевых продуктов национальной кухни Катара. Внутреннее производство в 2021 г. составляло 13,9 тыс. тонн, средний годовой рост с 2017 г. — 5,6%; потребление на душу населения по данным за 2018–2021 гг. — от 12 до 15 кг.
- Несмотря на статистические данные о самообеспеченности Катара бараниной в 2021 г. на уровне около 42%, более достоверной представляется оценка в 30%, которая подтверждается данными за предыдущие четыре года. В 2021 г. страна импортировала 19,0 тыс. тонн баранины на 126,2 млн долл. США. В импорте преобладает охлажденное мясо — туши и полутуши баранов и ягнят. На необваленные бараньи отруба, в отношении которых действует нулевая ставка пошлины, пришлось 96% импорта в стоимостном выражении в 2021 г. Охлажденное мясо имеет наибольшую долю в импорте, поскольку ввозная пошлина на замороженное мясо составляет 5%.
- Абсолютный лидер по экспорту баранины в Катар — Австралия (почти 52% стоимостного импорта в 2021 г.). В пятерку ключевых торговых партнеров в 2021 г. также входили Испания, Танзания, ЮАР и Судан. Средняя цена за тонну — 6 636 долл. США, наиболее привлекательные цены предлагают Аргентина, Испания и Танзания.

- Пандемия COVID-19 серьезно повлияла на потребительские предпочтения катарцев и отразилась на каналах сбыта. На фоне проблем с лишним весом и негативных последствий коронавируса усилилась тенденция к здоровому питанию и снижению потребления жирного мяса. С другой стороны, во время изоляции возросла популярность приготовления пищи дома и увеличился спрос на баранину и ягнятину в розничных сетях.
- В период пандемии наиболее активно развивались электронные торговые площадки. При этом снижение продаж в секторе HoReCa сменилось восстановительным ростом, и в краткосрочной перспективе превзойдет допандемийные показатели благодаря эффекту чемпионата мира по футболу.
- Ведение бизнеса в Катаре — серьезный вызов экспортерам в связи с высокими требованиями к импортируемой продукции (в т.ч. необходимостью получения сертификата «Халяль» в соответствии с местными стандартами) и особенностями ближневосточного менталитета. Рынок баранины высококонкурентен: наиболее привлекательной для российских производителей может быть ниша премиального мяса, особенно ягнятины, с акцентом на поставки в канал HoReCa, где можно получить ценовую премию за качество продукта.

Список сокращений

Англоязычные сокращения

| | |
|----------------------|--|
| AfCFTA | African Continental Free Trade Area — Африканская континентальная зона свободной торговли |
| CEMAC | Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale — Экономическое и валютное сообщество стран Центральной Африки |
| CIF | Cost, Insurance and Freight — международный коммерческий торговый термин, согласно которому продавец несет расходы по страховке и фрахту заказа во время транспортировки |
| COMESA | Common Market for Eastern and Southern Africa — Общий рынок Восточной и Южной Африки |
| EAC | The East African Community — межправительственная организация, состоящая из семи стран региона Великих озер Восточной Африки |
| FOB | free on board — международный торговый термин, согласно которому расходы по доставке товара на борт судна возлагаются на продавца |
| НАССР | Hazard Analysis and Critical Control Points — система обеспечения безопасности пищевой продукции |
| HoReCa | Hotel, Restaurant, Catering — гостиничный и ресторанный бизнес |
| ITC Trade Map | внешнеторговая статистика Международного торгового центра (МТЦ) |
| OCC | The Office Congolais de Contrôle — Управление по экспортно-импортному контролю Конго |
| SADC | Southern African Development Community — Сообщество развития Юга Африки |
| USDA | U.S. Department of Agriculture — Министерство сельского хозяйства США |

Русскоязычные сокращения

| | |
|----------------|---|
| АИС | автоматическая идентификационная система |
| АПК | агропромышленный комплекс |
| ВВП | валовой внутренний продукт |
| ВТО | Всемирная торговая организация |
| ЕАЭС | Евразийский экономический союз |
| КРС | крупный рогатый скот |
| МВФ | Международный валютный фонд |
| МРС | мелкий рогатый скот |
| ОПЕК | Организация стран — экспортеров нефти |
| ОЭЗ | особая экономическая зона |
| ПИИ | прямые иностранные инвестиции |
| ППС | паритет покупательной способности |
| РОУ АПК | региональные органы управления агропромышленным комплексом |
| ССАГПЗ | от англ. GCC (Gulf Cooperation Council) — Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива |
| СПГ | сжиженный природный газ |
| ТН ВЭД | Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности |
| ХАССП | (англ. Hazard Analysis and Critical Control Points, HACCP) — система менеджмента безопасности пищевой продукции |

Введение





Катар — государство (эмират) в восточной части Аравийского полуострова на берегу Персидского залива. Экономика Катара, который занимает третье место в мире по запасам природного газа, во многом зависит от газовой промышленности. Доходы от экспорта СПГ, нефти и нефтепродуктов составляют основную часть поступлений в государственный бюджет. В 2021 г. на углеводороды пришлось около 37% ВВП Катара. В том же году страна стала вторым крупнейшим мировым поставщиком сжиженного газа после Австралии. Агропромышленный сектор составляет незначительную долю в экономике Катара (0,3% ВВП и 1,2% рынка труда). Сельское хозяйство удовлетворяет около 10% потребностей страны в продовольствии. Земледелие сосредоточено в оазисах, где выращиваются овощи, фрукты и небольшие объемы зерновых культур.

Общие сведения (2021 г.)

ВВП (в текущих ценах): 179,7 млрд долл. США

Темпы роста ВВП: 1,6%

ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах): 104,7 тыс. долл. США

Уровень инфляции: 2,3%

Приток ПИИ: 1,1 млрд долл. США

Население: 2,7 млн человек

Площадь: 11 586 км²

Крупнейшие города по численности населения: Доха (344,9 тыс.),
Ар-Райян (272,5 тыс.)

Уровень урбанизации: 99,3%

Уровень безработицы: 0,3%

Структура ВВП: сельское хозяйство (0,3%), промышленность (60,0%),
сфера услуг (44,7%)

Структура занятости (2020 г.): сельское хозяйство (1,2%), промышленность
(54,4%), сфера услуг (44,4%)

Основные товары экспорта: нефть и нефтепродукты, пластмассы
и изделия из них, удобрения, алюминий и изделия из него, органические
химические соединения

Основные товары импорта: двигатели турбореактивные и турбовинто-
вые, газовые турбины, автомобили легковые и прочие моторные транс-
портные средства, телефонные аппараты, ювелирные изделия из драго-
ценных металлов, лекарственные средства

Объем экспорта: 87,2 млрд долл. США

Объем импорта: 28,0 млрд долл. США

Источник: МВФ, Всемирный банк, ООН, ЮНКТАД, Международная организация труда, ITC Trade Map, Trading Economics, Qatar Planning and Statistics Authority

Примечание. Структура ВВП рассчитана по методике Всемирного банка.

Краткий обзор — Катар



Содержание

1.1.

Экономические тенденции

1.2.

Политические тенденции

1.3.

Демографические тенденции

1.4.

Влияние тенденций
на потребительский рынок страны

1.1. Экономические тенденции

Катар начал 2022 г. с ужесточения карантинных мер после того, как число случаев COVID-19 выросло до нового максимума из-за распространения штамма «Омикрон». Всплеск заболеваемости спровоцировал возвращение к дистанционному обучению и ограничениям во многих общественных местах, включая торговые центры и рестораны, что сказалось на экономической активности в первом квартале года. Чемпионат мира по футболу способствовал восстановлению деловой активности, а высокие доходы в период проведения соревнований оказали поддержку экономике страны. За время проведения чемпионата страну посетило более 1 млн туристов. Согласно оценкам, общее количество туристов в 2022 г. достигло 2,8 млн человек, что значительно выше допандемийного уровня.

Подготовка к чемпионату мира ускорила рост несырьевого сектора Катара до 9,7% в годовом исчислении во втором квартале 2022 г., это стало самым высоким показателем с середины 2015 г. По предварительным оценкам, в том же квартале экономика Катара выросла на 6,3% в годовом исчислении после роста на 2,5% в первом квартале. Таким образом, наблюдался пятый квартал подряд роста после рецессии, вызванной пандемией COVID-19, и самые высокие показатели ВВП с 2012 г.

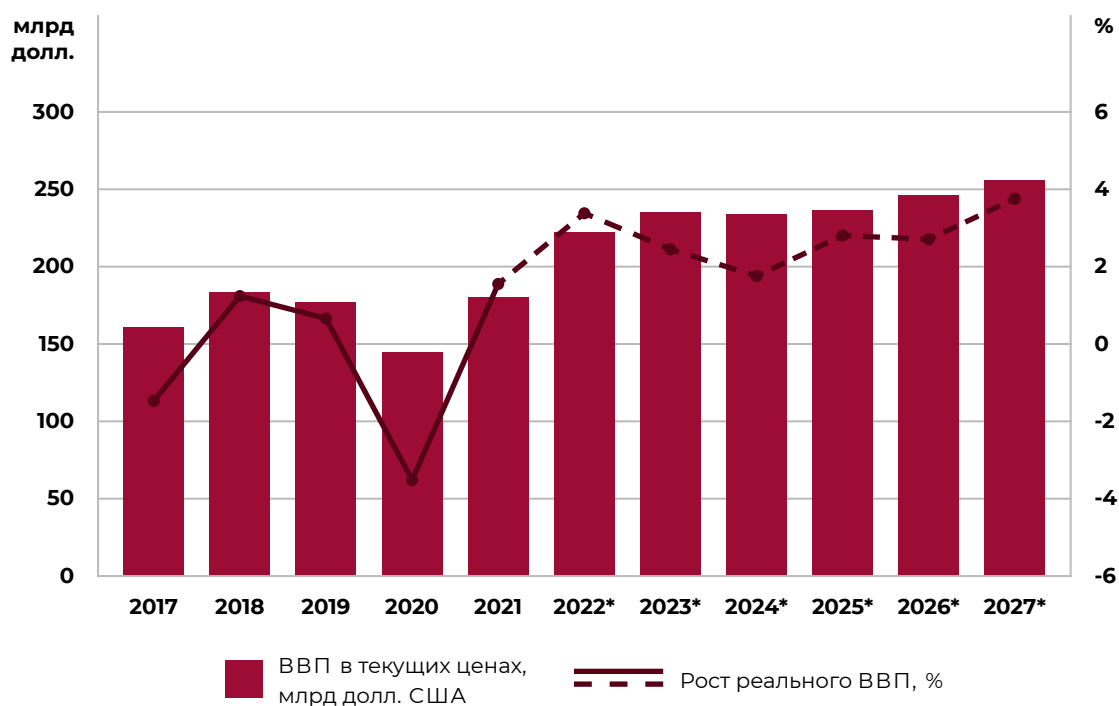
Основной положительный вклад в ВВП внесли транспорт (19,6%), строительство (18,9%), оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов (20,3%), операции с недвижимостью (10,6%). В квартальном исчислении ВВП увеличился на 3,6%, что стало первым повышением показателя с третьего квартала 2021 г. Нефтяной сектор вырос на 1,2% после годового снижения на 1,8% в первом квартале 2022 г. Катар не участвует в соглашении (Organization of the Petroleum Exporting Countries, ОПЕК — Организация стран-экспортеров нефти) о квотах на добычу, и в 2022–2023 гг. добыча, вероятно, превысит 600 тыс. баррелей в сутки.

Для экономики Катара приоритетным остается газовый сектор. Недавние сделки по СПГ, заключенные для проекта расширения Северного месторождения окажут положительное влияние в среднесрочной перспективе. К 2027 г. ожидается увеличение мощностей производства СПГ с 77 млн тонн в год на момент начала 2023 г. до 126 млн тонн в год, т.е. почти на 65%.

Жесткая привязка катарского риала к доллару США вынуждает Центральный банк Катара следовать траектории ставок, которой придерживается ФРС США. Однако повышение ставок в Катаре пока почти не влияет на экономический рост в условиях благоприятной конъюнктуры рынка энергоносителей, фискальных мер поддержки и продолжающегося роста стоимости заимствований. Ожидается, что влияние повышения ставок на экономику будет больше ощущаться в 2023 г.

Катар проводит реформы для привлечения иностранного капитала, но усилия по диверсификации осложняются конкуренцией, поскольку все страны Персидского залива пытаются использовать аналогичный пул ресурсов и мер.

Рис. 1. Динамика ВВП Катара в текущих ценах, 2017–2027 гг.



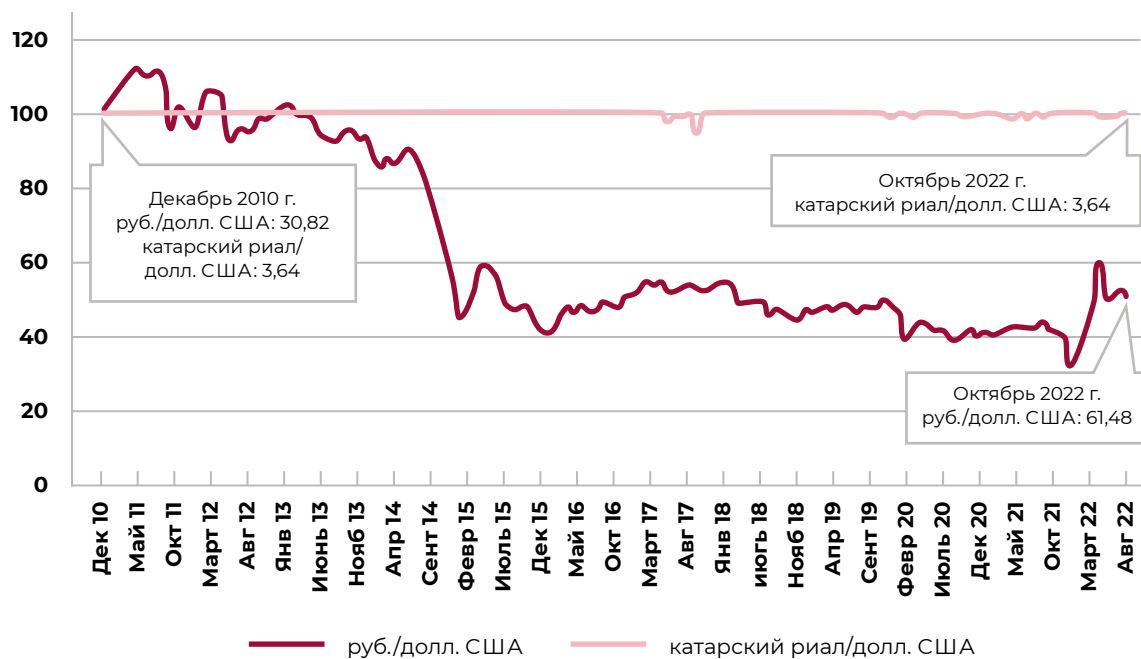
Источник: МВФ (World Economic Outlook), EMIS

Примечание. *прогноз.

Сильный доллар США поддерживает катарский риал (на уровне 3,64:1), и шансы на отмену привязки очень малы. Согласно прогнозам, в 2022 и 2023 гг. профицит счета текущих операций увеличится в среднем до 15% ВВП Катара.



Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и катарского риала к доллару США, декабрь 2010 г. – октябрь 2022 г.



Источник: Банк международных расчетов, Банк России

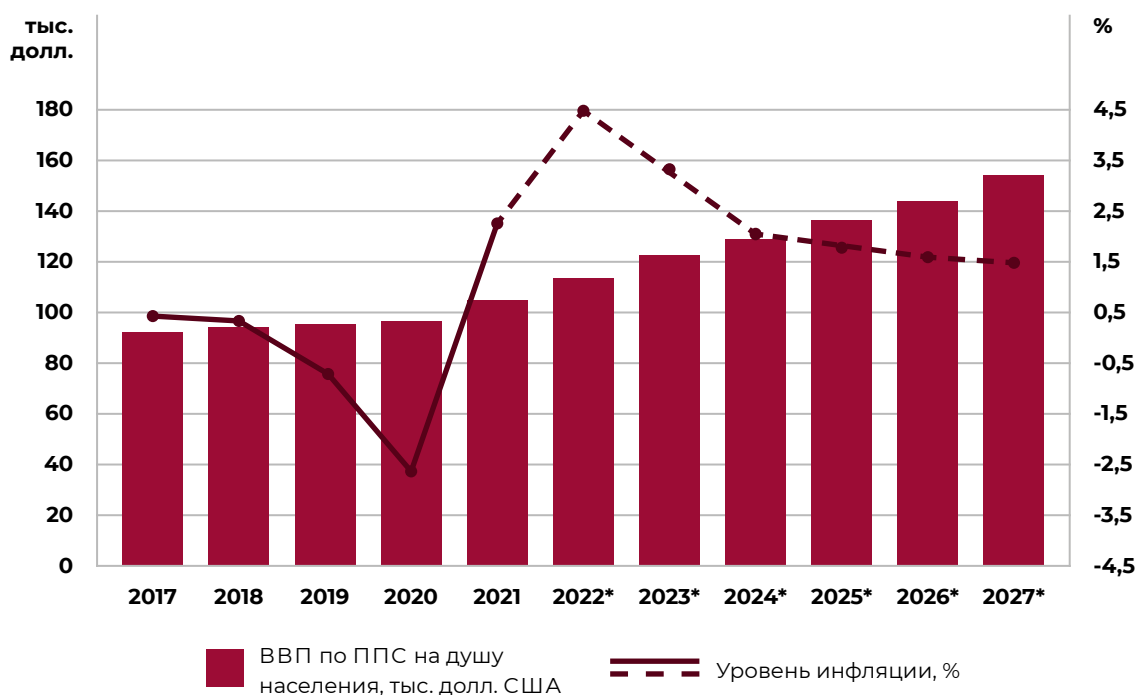
Примечание. Приведены среднемесячные показатели, за 100% взят курс на декабрь 2010 г.

На протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается рост ВВП на душу населения. Прогнозируется, что эта тенденция сохранится, как минимум, до 2027 г.

Согласно данным МВФ, инфляция в Катаре в 2022 г. достигла 4,5%. Основное влияние оказывает повышение тарифов ЖКХ и стоимости услуг в индустрии развлечений и туризма. В то же время замедлился рост цен на продукты питания и напитки, и снизились расценки на транспорт и связь. Согласно прогнозам МВФ, в среднесрочной перспективе инфляция будет снижаться с 3,3% в 2023 г. до 1,8% в 2025 г.



Рис. 3. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2017–2027 гг.



Источник: МВФ

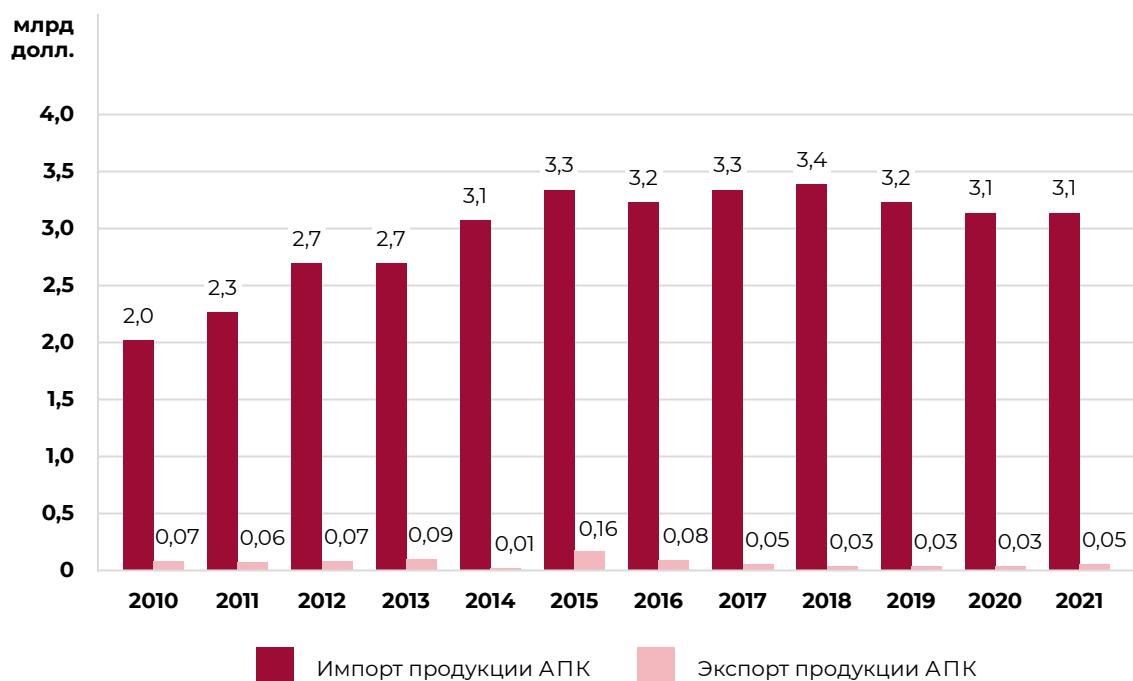
Примечание. *прогноз.

Внешняя торговля продукцией АПК

На аграрный сектор Катара приходится меньше 0,3% ВВП, а доля занятого населения составляет чуть больше 1%. Сельское хозяйство Катара развито слабо и удовлетворяет примерно 10% потребностей страны в продовольствии. Земледелие сосредоточено в оазисах, где выращиваются овощи, фрукты и небольшие объемы зерновых культур. Благодаря новой системе земледелия с рециркуляцией поливной воды производство овощей растет на 10 тыс. тонн в год. Ожидается, что к 2023 г. собственное производство обеспечит внутренний спрос на овощи на 50–70%. Однако пока Катар остается нетто-импортером продукции АПК.

Основные продукты АПК, которые поставляются в Катар: мясо птицы; говядина и пищевые субпродукты КРС; баранина; рис; живые лошади, ослы, мулы и лошаки; овцы живые; мучные кондитерские изделия; шоколадные кондитерские изделия; сыры; ячмень.

Рис. 4. Внешняя торговля продукцией АПК Катар, 2010–2021 гг., млрд долл. США



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade, Qatar Planning and Statistics Authority

Табл. 1. Структура экспорта продукции АПК Катар, 2021 г.

| Наименование | Млн долл. США | Доля в стоимостном экспорте, % |
|---|---------------|--------------------------------|
| Прочие живые животные | 22,9 | 47,3 |
| Животные и растительные масла и жиры прочие непищевые | 8,3 | 17,2 |
| Живые лошади, ослы, мулы и лошаки | 4,6 | 9,5 |
| Говядина и пищевые субпродукты КРС | 1,6 | 3,2 |
| Финики | 1,4 | 3,0 |
| Апельсины | 0,9 | 1,8 |
| Питьевое молоко и сливки | 0,8 | 1,7 |
| Гомогенизированные продукты из мяса, субпродуктов или крови | 0,6 | 1,2 |
| Мускатный орех | 0,6 | 1,2 |

Продолжение табл. 1.

| Наименование | Млн долл. США | Доля в стоимостном экспорте, % |
|-----------------|---------------|--------------------------------|
| Рис | 0,5 | 1,0 |
| Прочие продукты | 6,3 | 12,9 |
| Итого | 48,5 | 100,0 |

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade, Qatar Planning and Statistics Authority

Табл. 2. Структура импорта продукции АПК Катар, 2021 г.

| Наименование | Млн долл. США | Доля в стоимостном импорте, % |
|------------------------------------|----------------|-------------------------------|
| Мясо птицы | 180,5 | 5,9 |
| Говядина и пищевые субпродукты КРС | 144,1 | 4,7 |
| Баранина | 126,2 | 4,1 |
| Рис | 123,4 | 4,0 |
| Живые лошади, ослы, мулы и лошаки | 116,6 | 3,8 |
| Овцы живые | 115,7 | 3,8 |
| Мучные кондитерские изделия | 100,6 | 3,3 |
| Шоколадные кондитерские изделия | 89,0 | 2,9 |
| Сыры | 60,5 | 2,0 |
| Ячмень | 49,4 | 1,6 |
| Прочие продукты | 1 964,5 | 64,0 |
| Итого | 3 070,6 | 100,0 |

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade, Qatar Planning and Statistics Authority

1.2. Политические тенденции

Катар является суверенным арабским государством с монархической политической системой. В основе законодательства лежит ислам и нормы шариата. Главой Катара является эмир из династии Аль Тани, который назначает премьер-министра и членов совета министров, осуществляющих исполнительную власть в стране. С 2013 г. страной управляет эмир Тамим бин Хамад Аль Тани.

Законодательная власть возложена на Меджлис аш-Шура — консультативный совет с парламентскими функциями. Из 45 членов совета 30 избираются на выборах, а 15 назначаются эмиром. Меджлис аш-Шура имеет право блокировать законопроекты простым большинством, а также отстранять от должности министров при поддержке 2/3 голосов.

Судебная система включает конституционный суд, 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.

Оценка рисков

Сосредоточение власти в руках эмира и запрет на создание политических партий и профсоюзов обуславливают отсутствие политической борьбы. Политический курс определяется в основном позицией эмира и расстановкой сил в правящих верхах, что снижает возможности адаптации политической системы Катара к резким изменениям ситуации.

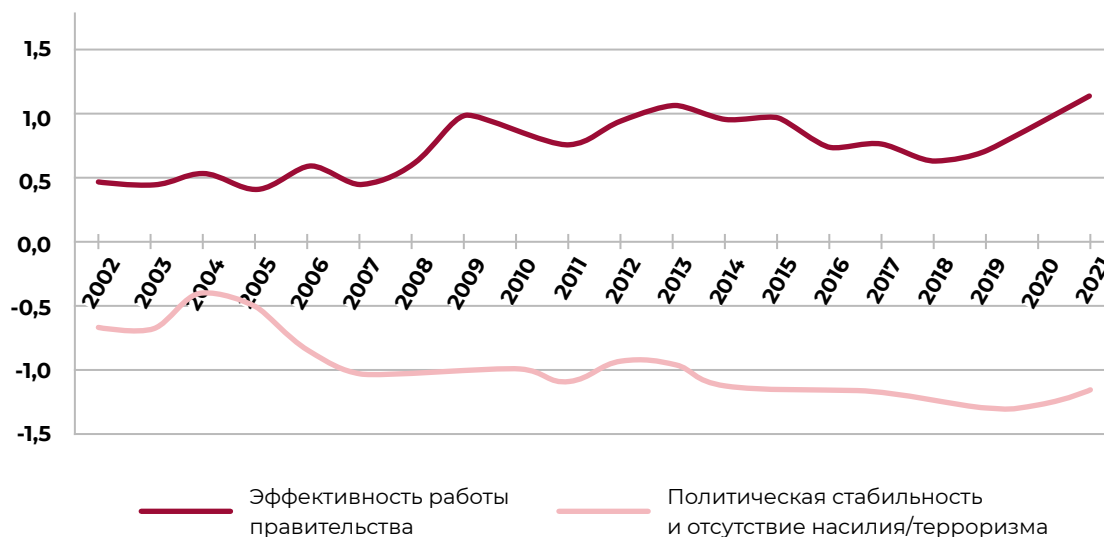
Как показали события «арабской весны», серьезным инструментом влияния на общественные настроения на Ближнем Востоке и в Северной Африке является телеканал «Аль-Джазира», штаб-квартира которого расположена в Дохе. Основные риски для Катара связаны с проводимой страной внешней политикой, которая критикуется за вмешательство во внутренние дела других государств Ближнего Востока.

Указанные факторы ведут к нестабильному характеру отношений Катара с его партнерами по Совету сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) и Лиге арабских государств. Так, в 2017 г. после заявлений эмира в поддержку сотрудничества с Ираном ряд стран, включая Египет, Саудовскую Аравию, ОАЭ и Бахрейн, пошли на разрыв отношений с Катаром. Причем некоторые из них закрыли воздушное пространство и ограничили транспортное сообщение. Восстановление отношений с этими странами растянулось на несколько лет до 2021 г.

На фоне обострения ситуации в регионе Катар решил сосредоточиться на увеличении добычи природного газа и в начале 2019 г. страна вышла из ОПЕК.

В то же время происходит развитие стратегических отношений Катара с США, что имеет большое значение для влияния Вашингтона на рынок углеводородов. Также у Катара налажены контакты с Ираном.

Рис. 5. Основные показатели эффективности государственного управления в Катаре



Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators)

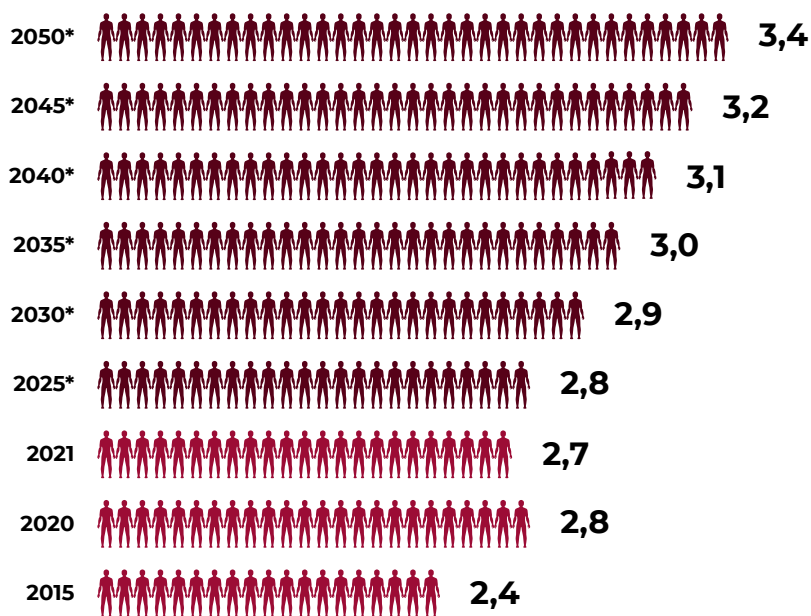
Примечание. Индикаторы WGI используют шкалу со значениями от -2,5 до 2,5.

В целом совершенствование системы управления в стране после принятия конституции обозначило тенденцию роста эффективности работы правительства. Концентрация власти в руках эмира и ограниченного числа представителей элиты, а также напряженность в отношениях с соседними странами влияют на снижение рейтинга политической стабильности.

1.3. Демографические тенденции

В 2021 г. население Катара составило 2,7 млн человек. Свыше 99% населения проживает в городах. Как и в большинстве нефтегазовых стран Персидского залива, зависимость от иностранной рабочей силы влияет на демографическую ситуацию. В Катаре одно из самых высоких соотношений мигрантов и коренных жителей в мире: первые составляют около 85% населения и 94% от численности рабочей силы. Мигранты приезжают в Катар в основном из стран Южной Азии и Африки. Согласно прогнозу ООН, средний темп роста численности населения Катара в 2021–2050 гг. составит 0,8%.

Рис. 6. Общая численность населения Катара, прогноз до 2050 г., млн человек



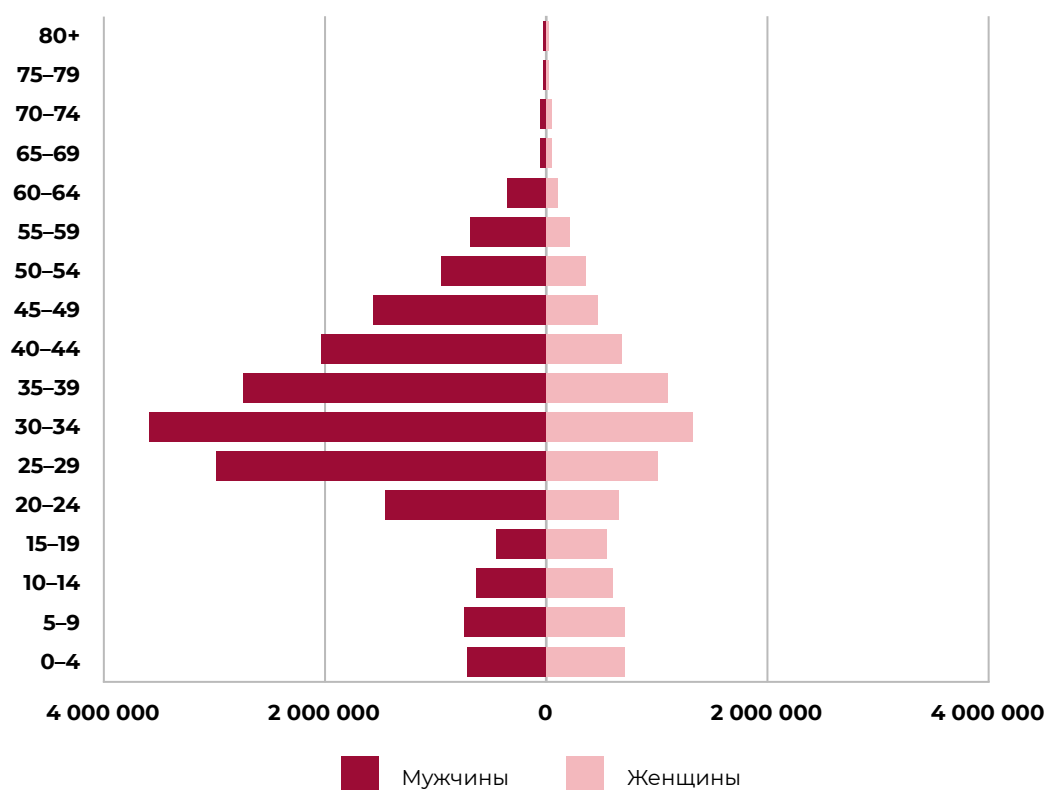
Источник: ООН

Примечание. *прогноз.



Вследствие преобладания мигрантов структура населения Катара по полу выглядит следующим образом: 73% — мужчин и 27% — женщин. Гендерный дисбаланс особенно велик в возрастной категории от 20 лет и старше: мужское население в возрасте 20–55 лет превышает женское в 3,6 раза. При этом соотношение полов до 20 лет практически одинаковое: доля мужского населения в возрасте от 0 до 19 лет превышает численность женского населения на 1,2%. Всего по данным 2021 г. более 73% населения находится в трудоспособном возрасте и около 19% моложе 20 лет. Демографические особенности Катара оказывают значительное влияние на потребительский рынок страны.

Рис. 7. Население Катара по полу и возрасту, 2021 г.



Источник: ООН

1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

Несмотря на последствия пандемии, потребительский сектор Катара в 2020–2021 гг. почти не пострадал. Хотя торговые точки были вынуждены закрыться весной 2020 г., возобновление работы началось уже летом того же года. В последующие месяцы с ослаблением ограничений розничные магазины и торговые центры открылись для покупателей. Растущий потребительский спрос способствовал

открытию новых торговых точек в 2021–2022 гг. Для продуктовых ритейлеров удар смягчили сервисы онлайн-доставки. Значительных перебоев в поставках не было благодаря политике страны по повышению продовольственной безопасности и диверсификации торговых партнеров.

В 2017 г. была разработана Национальная стратегия продовольственной безопасности на 2018–2023 гг., которая основана на четырех основных принципах: диверсификации торговых маршрутов и международных поставщиков; эффективном перемещении продовольствия внутри страны для сокращения его потерь; создании резервных объемов продукции; обеспечении внутренней самодостаточности в соответствии с ресурсной базой страны. В 2021 г. самообеспеченность Катара достигла по основным видам овощей 41%, финикам — 86%, рыбе — 75%, яйцам — 55%.

Значительные последствия для потребительского сектора будет иметь введение налога на добавленную стоимость. Эта мера предусмотрена Общим соглашением по НДС стран Персидского залива, которое было заключено еще в середине 2016 г. Однако Катар и Кувейт до сих пор не ввели новый налог. Ожидалось, что Катар введет НДС в 2022 г., однако мера снова была отложена, вероятно, до 2024 г. Прямыми последствиями введения НДС станут рост инфляции, незначительное снижение расходов домохозяйств как естественная реакция на повышение цен, а также незначительные сбои в деловых операциях. В долгосрочной перспективе введение НДС должно положительно сказаться на рынке с точки зрения конкурентного ценообразования и диверсификации поставок.

Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок Катара:

- рост популярности сервисов доставки;
- высокая покупательная способность населения;
- рост потребления фруктов и овощей;
- рост популярности органической продукции;
- снижение потребления фастфуда;
- общая тенденция перехода к более здоровому питанию;
- рост спроса на продукцию премиум-класса.

Рис. 8. Расходы на конечное потребление на душу населения в постоянных ценах 2021 г., 2018–2027 гг., долл. США



Источник: Euromonitor International (Passport)

Примечание. *оценка, **прогноз.





2

Содержание



2.1.

Объем и динамика рынка

2.2.

Потребительские предпочтения

2.3.

Торгово-распределительная сеть

2.4.

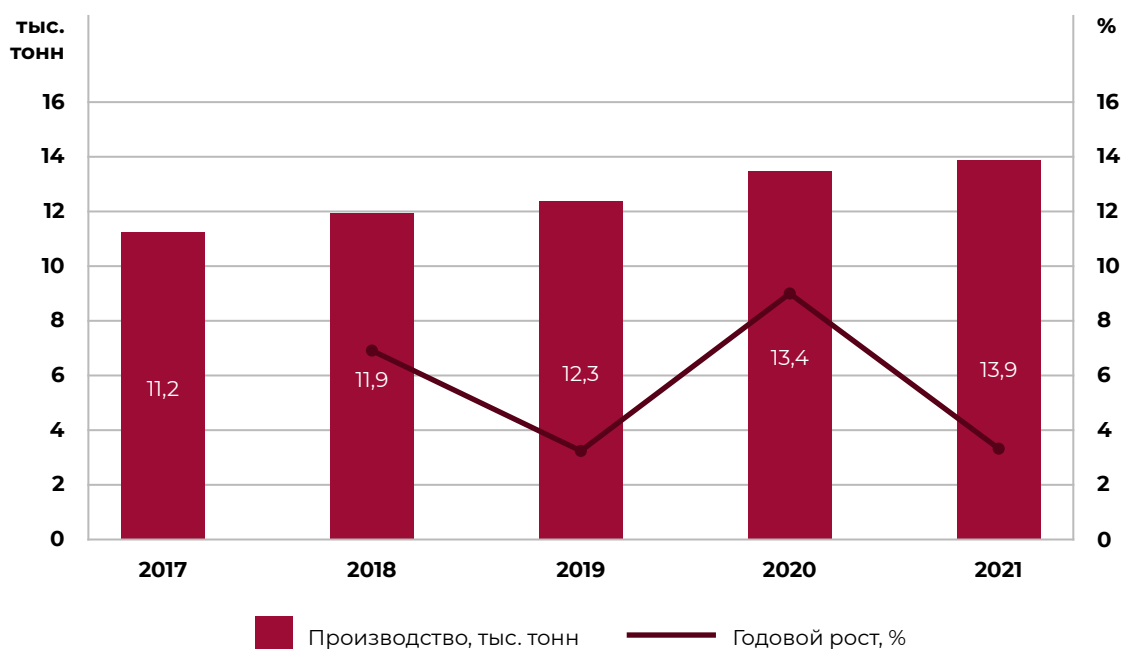
Конкурентная среда
и участники рынка

2.1. Объем и динамика рынка

Производство

Производство баранины в Катаре в 2021 г. составило 13,9 тыс. тонн, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 3,3%. В 2017–2021 гг. производство данного вида мяса росло в среднем на 5,6% в год.

Рис. 9. Производство баранины в Катаре, 2017–2021 гг.



Источник: Управление планирования и статистики Катара, Арабская организация сельскохозяйственного развития

Потребление

На основании данных Управления планирования и статистики Катара, Арабской организации сельскохозяйственного развития, а также таможенной статистики, потребление баранины на душу населения в Катаре в 2021 г. составило около 12 кг в год, что на 19,2% ниже показателя 2020 г.



Рис. 10. Потребление баранины на душу населения в Катаре, 2017-2021 гг.

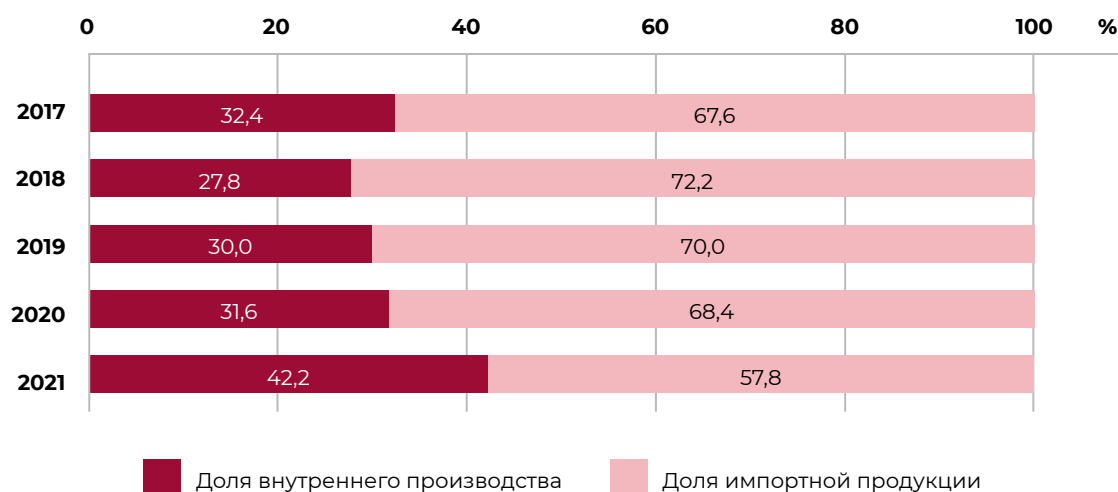


Источник: UN Comtrade

Примечание. Без учета переходящих остатков.

С 2017 г. доля местной продукции в потреблении баранины в Катаре увеличилась до 42,2%, что было вызвано, в первую очередь, сокращением импорта.

Рис. 11. Структура потребления баранины в Катаре, 2017–2021 гг., %



Источник: UN Comtrade

Примечание. Без учета переходящих остатков.

Экспорт и импорт

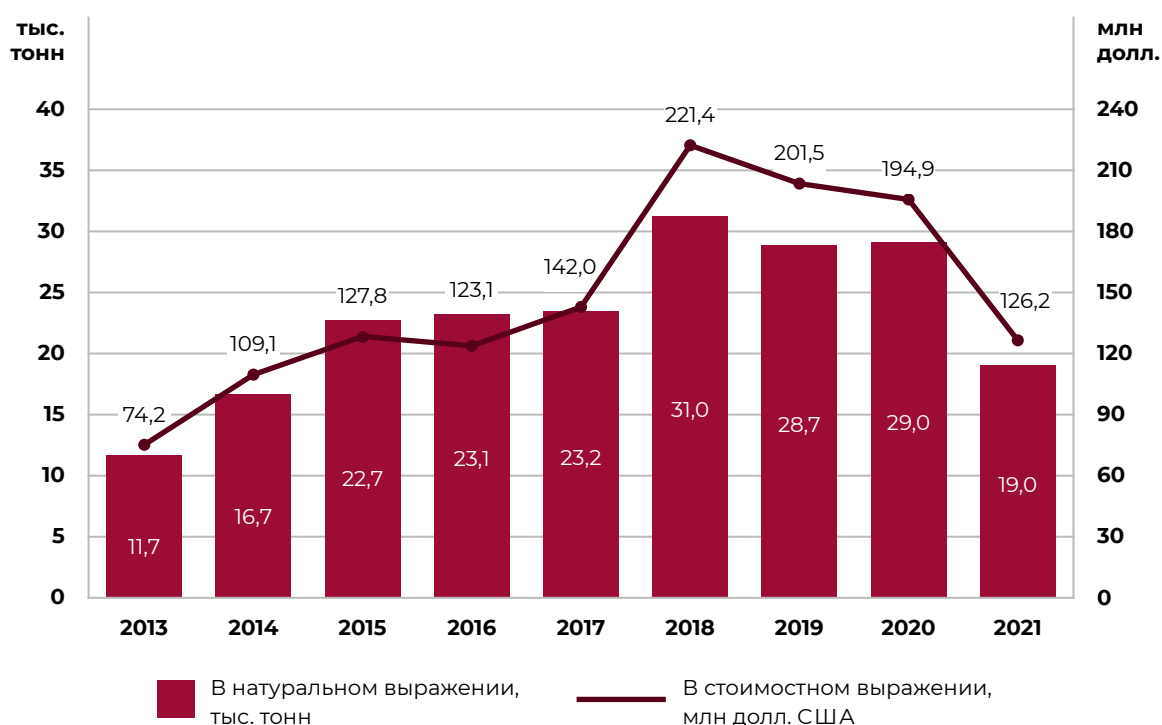
Экспорт

Катар практически не экспортирует баранину. В 2021 г. было экспортировано всего 54 тонны данного вида мяса на сумму 280 тыс. долл. США.

Импорт

Импорт баранины в Катаре рос с 2013 г., достигнув в 2018 г. 31,0 тыс. тонн на сумму 221,4 млн долл. США. Однако после 2018 г. началось снижение до 19,0 тыс. тонн или 126,2 млн долл. США в 2021 г., что на 39% в натуральном и на 43% в стоимостном выражении меньше показателей 2018 г.

Рис. 12. Импорт баранины Катара в натуральном и стоимостном выражении, 2013–2021 гг.



Источник: UN Comtrade

Примечание. Коды ТН ВЭД 020410, 020421, 020422, 020423, 020430, 020441, 020442, 020443.

Около 75% поставок баранины в Катар осуществлялось в свежем или охлажденном виде, в том числе из-за пошлины 5% на ввоз замороженной баранины. В 2021 г. 35,6% поставок в натуральном выражении и 37,9% в стоимостном приходились на охлажденные туши и полутуши ягнят, 34,5% и 36,0% соответственно — на охлажденные туши и полутуши баранов, 19,9% и 17,2% — на необваленные

бараньи отруба. Остальной объем поставок приходился на мороженые туши и полутуши баранины, обваленные бараньи отруба и мороженые туши и полутуши ягнят.

По сравнению с 2013 г. структура импорта баранины в Катара изменилась. Доля охлажденных туш и полутуш ягнят увеличилась с 31,8 до 35,6% в натуральном выражении, а доля охлажденных туш и полутуш баранины снизилась с 44,5 до 34,5%. Кроме того, существенно увеличилась доля необваленных бараньих отрубов — с 7,2 до 19,9%.

Табл. 3. Структура импорта баранины Катара по ассортименту в натуральном выражении, 2013–2021 гг., тыс. тонн

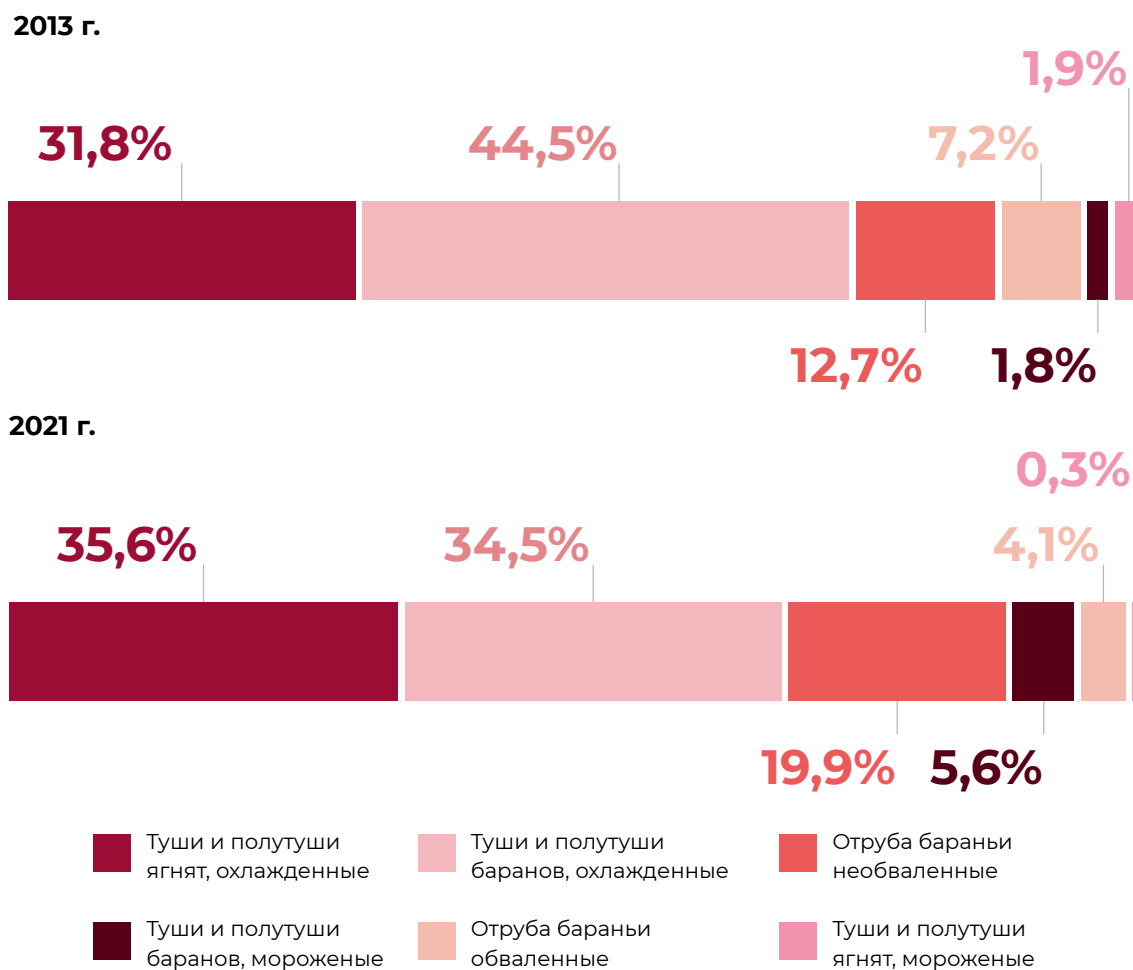
| Наименование | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Доля, % 2021 |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Туши и полутуши ягнят, охлажденные | 3,7 | 9,7 | 13,5 | 15,3 | 16,6 | 25,6 | 22,3 | 21,1 | 6,8 | 35,6 |
| Туши и полутуши баранины, охлажденные | 5,2 | 3,3 | 4,2 | 3,5 | 3,6 | 2,9 | 2,4 | 4,0 | 6,6 | 34,5 |
| Отруба бараньи необваленные | 1,5 | 1,9 | 3,1 | 3,2 | 2,0 | 1,7 | 2,4 | 2,8 | 3,8 | 19,9 |
| Туши и полутуши баранины, мороженые | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,5 | 0,7 | 1,1 | 5,6 |
| Отруба бараньи обваленные | 0,8 | 1,2 | 1,7 | 1,0 | 0,8 | 0,6 | 0,9 | 0,4 | 0,8 | 4,1 |
| Туши и полутуши ягнят, мороженые | 0,2 | 0,4 | 0,04 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,3 | 0,1 | 0,1 | 0,3 |
| Итого | 11,7 | 16,7 | 22,7 | 23,1 | 23,2 | 31,0 | 28,7 | 29,0 | 19,0 | 100,0 |

Источник: UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 020410, 020421, 020422, 020423, 020430, 020441, 020442, 020443.



Рис. 13. Структура импорта баранины Катара по ассортименту в натуральном выражении, 2013 и 2021 гг., %



Источник: UN Comtrade

Примечание. Коды ТН ВЭД 020410, 020421, 020422, 020423, 020430, 020441, 020442, 020443.

Табл. 4. Структура импорта баранины Катара по ассортименту в стоимостном выражении, 2013–2021 гг., млн долл. США

| Наименование | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Доля, % 2021 |
|--------------------------------------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|------|--------------|
| Туши и полутуши ягнят, охлажденные | 27,8 | 71,8 | 81,8 | 84,3 | 107,0 | 190,4 | 168,0 | 151,2 | 47,9 | 37,9 |
| Туши и полутуши баранов, охлажденные | 32,0 | 16,5 | 21,6 | 17,5 | 18,1 | 16,2 | 12,4 | 24,6 | 45,5 | 36,0 |
| Отруба бараньи необваленные | 7,8 | 10,8 | 17,0 | 14,9 | 10,8 | 9,2 | 12,0 | 13,4 | 21,7 | 17,2 |

Продолжение табл. 4.

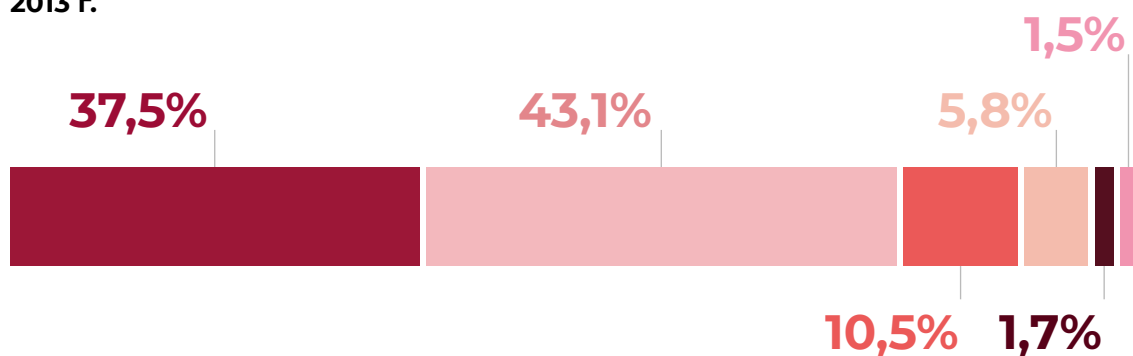
| Наименование | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Доля, % 2021 |
|------------------------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Туши и полутуши баранов, мороженые | 4,3 | 6,6 | 6,8 | 5,5 | 5,6 | 4,5 | 6,2 | 2,8 | 6,5 | 5,2 |
| Отруба бараньи обваленные | 1,3 | 0,7 | 0,5 | 0,4 | 0,2 | 0,7 | 1,6 | 2,5 | 4,2 | 3,3 |
| Туши и полутуши ягнят, мороженые | 1,1 | 2,6 | 0,15 | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 1,3 | 0,5 | 0,5 | 0,4 |
| Итого | 74,2 | 109,1 | 127,8 | 123,1 | 142,0 | 221,4 | 201,5 | 194,9 | 126,2 | 100,0 |

Источник: UN Comtrade

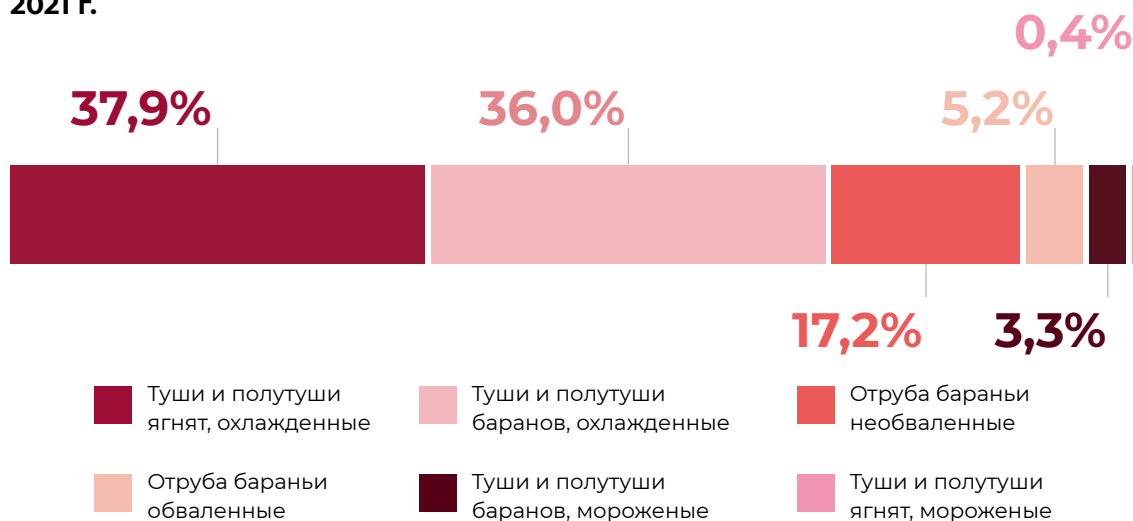
Примечание. Код ТН ВЭД 020410, 020421, 020422, 020423, 020430, 020441, 020442, 020443.

Рис. 14. Структура импорта баранины Катара по ассортименту в стоимостном выражении, 2013 и 2021 гг., %

2013 г.



2021 г.



Источник: UN Comtrade

Примечание. Коды ТН ВЭД 020410, 020421, 020422, 020423, 020430, 020441, 020442, 020443.

Традиционно ключевым поставщиком баранины на катарский рынок является Австралия, занимавшая вплоть до 2020 г. подавляющую долю рынка импортной баранины. Тем не менее в 2021 г. отгрузки из этой страны снизились на 61% в натуральном выражении и на 60% — в стоимостном. Это позволило Испании и Танзании увеличить свои доли в поставках до 14,1% и 9,1% в натуральном выражении соответственно.

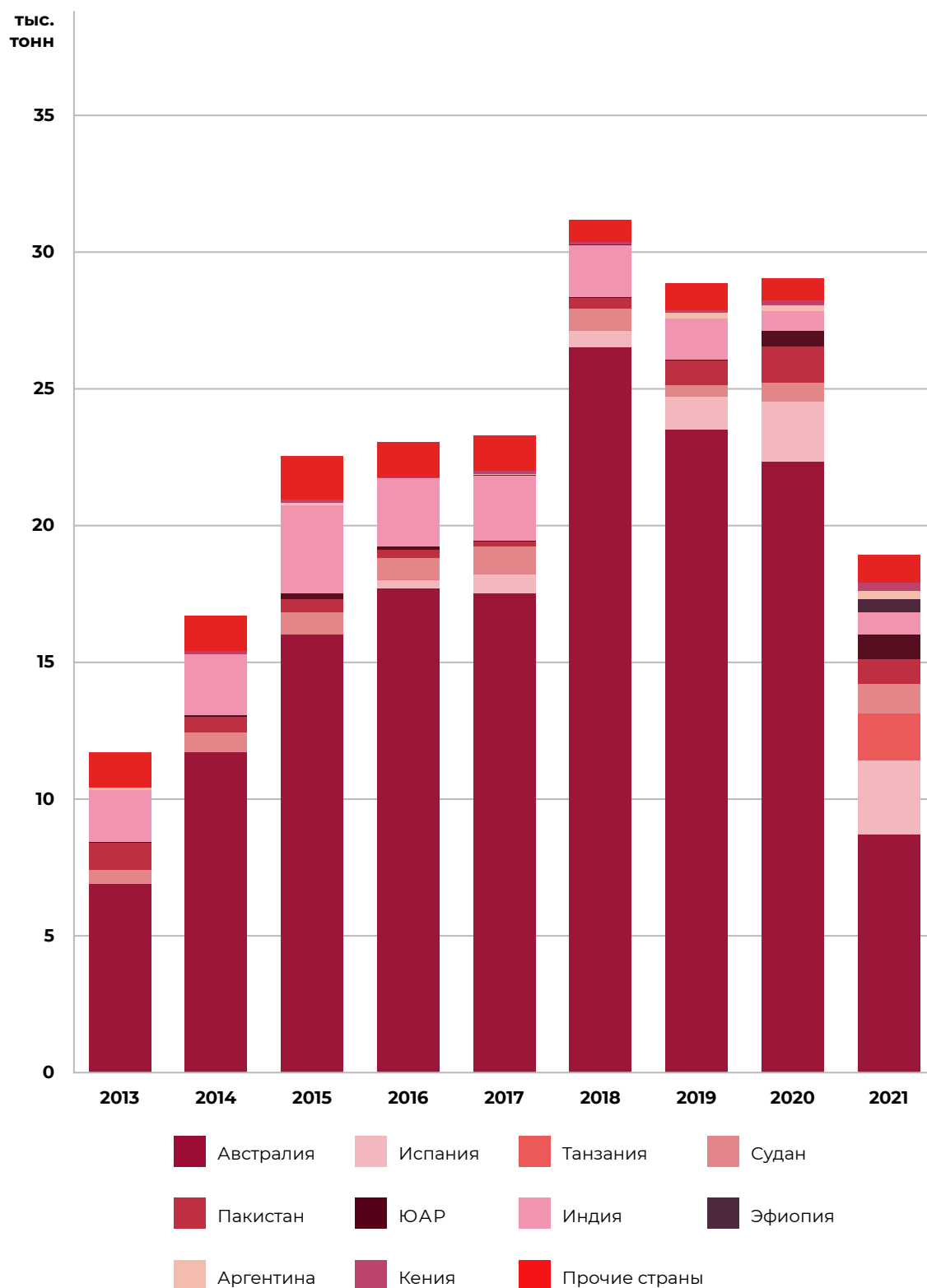
Табл. 5. Структура импорта баранины Катара по странам в натуральном выражении, 2013–2021 гг., тыс. тонн

| № | Экспортер | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Доля, % 2021 |
|----|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| 1 | Австралия | 6,9 | 11,7 | 16,0 | 17,7 | 17,5 | 26,5 | 23,5 | 22,3 | 8,7 | 45,8 |
| 2 | Испания | — | — | 0,003 | 0,3 | 0,7 | 0,6 | 1,2 | 2,2 | 2,7 | 14,1 |
| 3 | Танзания | — | 0,01 | — | — | — | — | — | 0,004 | 1,7 | 9,1 |
| 4 | Судан | 0,5 | 0,7 | 0,8 | 0,8 | 1,0 | 0,8 | 0,4 | 0,7 | 1,1 | 5,9 |
| 5 | Пакистан | 1,0 | 0,6 | 0,5 | 0,3 | 0,2 | 0,4 | 0,9 | 1,3 | 0,9 | 4,9 |
| 6 | ЮАР | 0,01 | 0,05 | 0,2 | 0,1 | 0,01 | 0,01 | 0,03 | 0,6 | 0,9 | 4,8 |
| 7 | Индия | 1,9 | 2,2 | 3,2 | 2,5 | 2,4 | 1,9 | 1,5 | 0,7 | 0,8 | 4,1 |
| 8 | Эфиопия | — | — | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 0,5 | 2,9 |
| 9 | Аргентина | 0,1 | 0,03 | 0,1 | 0,004 | 0,05 | 0,01 | 0,2 | 0,2 | 0,3 | 1,7 |
| 10 | Кения | — | 0,1 | 0,1 | 0,01 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,3 | 1,4 |
| | Прочие страны | 1,3 | 1,3 | 1,6 | 1,3 | 1,3 | 0,8 | 1,0 | 0,8 | 1,0 | 5,4 |
| | Итого | 11,7 | 16,7 | 22,7 | 23,1 | 23,2 | 31,0 | 28,7 | 29,0 | 19,0 | 100,0 |

Источник: UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 020410, 020421, 020422, 020423, 020430, 020441, 020442, 020443.

Рис. 15. Структура импорта баранины Катара по странам в натуральном выражении, 2013–2021 гг., тыс. тонн



Источник: UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 020410, 020421, 020422, 020423, 020430, 020441, 020442, 020443.

Табл. 6. Структура импорта баранины Катара по странам в стоимостном выражении, 2013–2021 гг., млн долл. США

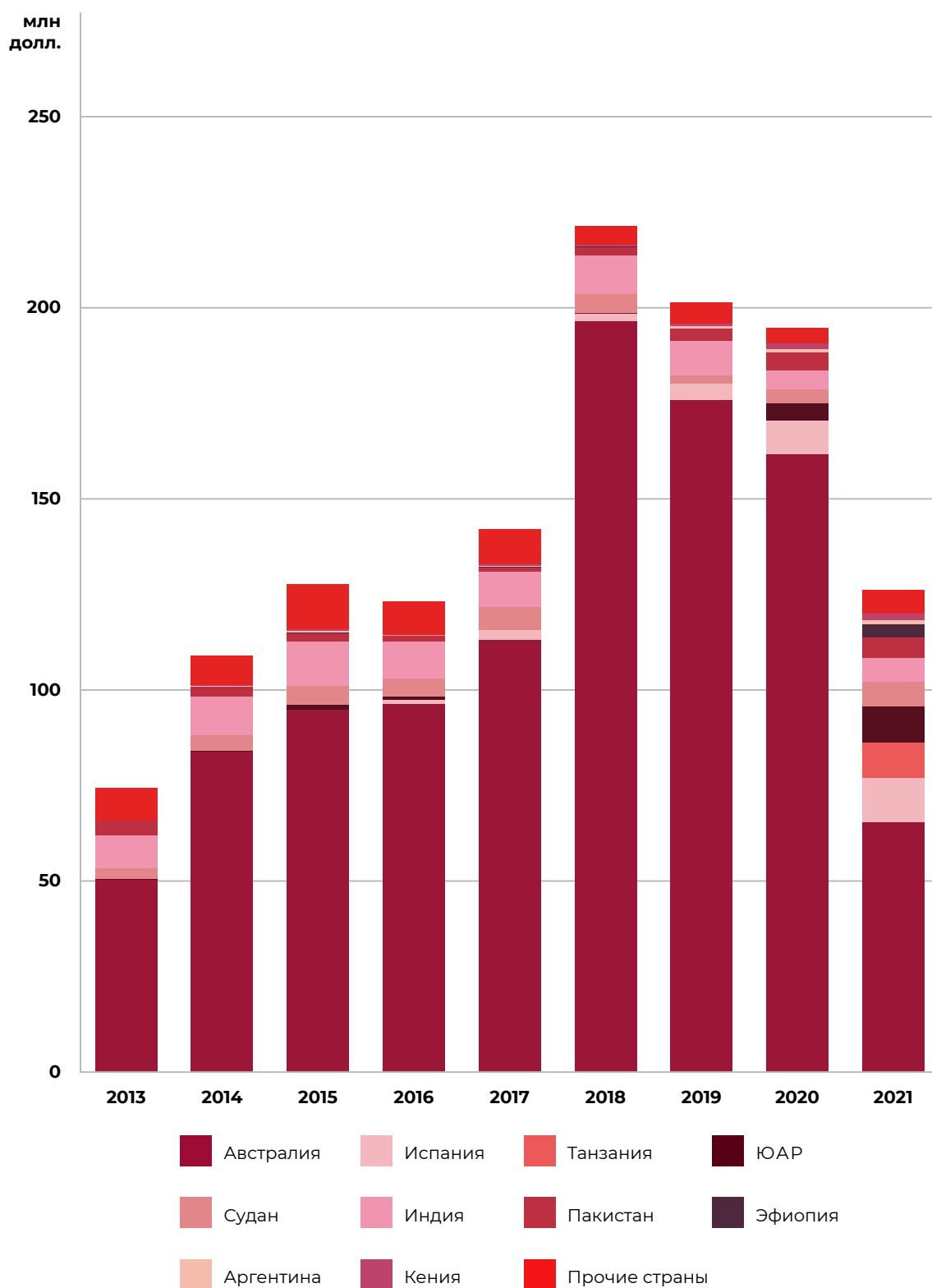
| № | Экспортер | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Доля, % 2021 |
|----|---------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 1 | Австралия | 50,3 | 83,8 | 94,7 | 96,3 | 113,1 | 196,4 | 175,8 | 161,7 | 65,4 | 51,8 |
| 2 | Испания | — | — | 0,02 | 1,1 | 2,4 | 2,1 | 4,2 | 8,7 | 11,4 | 9,0 |
| 3 | Танзания | — | 0,01 | — | — | — | — | — | 0,02 | 9,4 | 7,5 |
| 4 | ЮАР | 0,1 | 0,3 | 1,4 | 0,7 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 4,6 | 9,3 | 7,4 |
| 5 | Судан | 2,8 | 4,0 | 4,8 | 4,8 | 6,0 | 4,9 | 2,2 | 3,5 | 6,5 | 5,2 |
| 6 | Индия | 8,7 | 10,1 | 11,7 | 9,8 | 9,4 | 10,2 | 9,0 | 5,1 | 6,3 | 5,0 |
| 7 | Пакистан | 3,8 | 2,6 | 2,2 | 1,5 | 1,0 | 2,1 | 3,2 | 4,6 | 5,4 | 4,3 |
| 8 | Эфиопия | — | — | 0,1 | 0,0 | 0,1 | 0,1 | 0,0 | 0,1 | 3,4 | 2,7 |
| 9 | Аргентина | 0,2 | 0,1 | 0,5 | 0,1 | 0,4 | 0,1 | 0,7 | 0,8 | 1,2 | 1,0 |
| 10 | Кения | — | 0,3 | 0,4 | 0,1 | 0,3 | 0,5 | 0,5 | 1,5 | 1,7 | 1,3 |
| | Прочие страны | 8,4 | 7,8 | 11,9 | 8,8 | 9,3 | 4,9 | 5,8 | 4,2 | 6,2 | 4,9 |
| | Итого | 74,2 | 109,1 | 127,8 | 123,1 | 142,0 | 221,4 | 201,5 | 194,9 | 126,2 | 100,0 |

Источник: UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 020410, 020421, 020422, 020423, 020430, 020441, 020442, 020443.



Рис. 16. Структура импорта баранины Катара по странам в стоимостном выражении, 2013–2021 гг., млн долл. США



Источник: UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 020410, 020421, 020422, 020423, 020430, 020441, 020442, 020443.

В 2021 г. средний уровень цен на импортную баранину, согласно UN Comtrade, составлял 6 636 долл. США за тонну. Наиболее низкие цены в 2021 г. имела продукция из Аргентины, Испании и Танзании, в то время как стоимость баранины из ЮАР, Индии и Австралии была выше средней цены на 54,4%, 22,7% и 13,1% соответственно. Разница в ценах импорта в значительной мере обусловлена различиями в структуре поставок по ассортименту продукции.

Табл. 7. Средняя импортная цена баранины по странам-экспортерам, 2017–2022 гг., долл. США/тонна

| Экспортер | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Отклонение от средней цены в 2021 г., % |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---|
| Средняя цена | 6 352 | 6 544 | 5 638 | 5 321 | 6 108 | 7 132 | 7 012 | 6 718 | 6 636 | — |
| ЮАР | 7 318 | 6 852 | 5 939 | 5 085 | 10 229 | 7 943 | 5 729 | 7 366 | 10 245 | 54,4 |
| Индия | 4 625 | 4 484 | 3 619 | 3 974 | 3 943 | 5 262 | 5 917 | 6 903 | 8 141 | 22,7 |
| Австралия | 7 248 | 7 140 | 5 907 | 5 430 | 6 448 | 7 423 | 7 491 | 7 264 | 7 503 | 13,1 |
| Кения | — | 5 937 | 5 829 | 5 979 | 4 944 | 5 223 | 6 426 | 6 564 | 6 520 | -1,7 |
| Эфиопия | — | — | 5 749 | 3 215 | 5 052 | 4 987 | 5 186 | 6 368 | 6 193 | -6,7 |
| Судан | 5 791 | 5 826 | 5 832 | 5 749 | 5 879 | 6 256 | 5 761 | 5 145 | 5 820 | -12,3 |
| Пакистан | 3 884 | 4 211 | 4 277 | 4 420 | 5 438 | 5 820 | 3 536 | 3 543 | 5 802 | -12,6 |
| Танзания | — | 2 427 | — | — | — | — | — | 5 086 | 5 448 | -17,9 |
| Испания | — | — | 6 620 | 3 440 | 3 602 | 3 678 | 3 513 | 4 023 | 4 228 | -36,3 |
| Аргентина | 2 855 | 5 065 | 5 058 | 15 506 | 7 552 | 19 085 | 3 311 | 3 737 | 3 763 | -43,3 |

Источник: UN Comtrade

Примечание. Коды ТН ВЭД 020410, 020421, 020422, 020423, 020430, 020441, 020442, 020443.



Табл. 8. Основные страны – экспортеры баранины на рынок Катара в 2021 г.

| № | Экспортер | Доля в импорте в стоимостном выражении, % | Общая характеристика |
|---|-----------|---|--|
| 1 | Австралия | 51,8 | <ul style="list-style-type: none"> • Крупнейший экспортер баранины на мировой рынок. • Обладает репутацией надежного поставщика. • Более 90% производимой в Австралии баранины отправляется на экспорт. • Поставляет в Катар в основном туши и полутуши ягнят и баранины |
| 2 | Испания | 9,0 | <ul style="list-style-type: none"> • На протяжении последних пяти лет активно наращивает экспорт баранины, несмотря на снижение внутреннего производства. • Поставляет в Катар в основном необваленные бараньи отруба. • Предлагает продукцию по самым низким ценам |
| 3 | Танзания | 7,5 | <ul style="list-style-type: none"> • В 2021 г. впервые начала в значительных объемах экспортировать баранину собственного производства, отгрузив почти всю продукцию в страны Персидского залива. • Поставляет в Катар в основном туши и полутуши ягнят и баранины |

Источник: UN Comtrade, оценки отраслевых экспертов

2.2. Потребительские предпочтения

Особенности и традиции потребления

Население Катара включает несколько крупных этнических групп, среди которых арабы (около 40% населения страны), индийцы, непальцы, бангладешцы, ланкийцы и пакистанцы. Многие жители страны исповедуют ислам и являются мусульманами-салафитами. Несмотря на пестрый национальный состав, потребительские предпочтения по отношению к баранине у представителей разных этнических групп весьма схожи.

В прошлом народы Аравийского полуострова занимались в основном кочевым скотоводством. Разведение мелкого рогатого скота было частью жизни местного населения. Поэтому потребление баранины в Катаре традиционно

и дополнительно стимулируется религиозными обычаями. Пик потребления баранины приходится на празднества в конце священного месяца Рамадан (девятого месяца арабского лунного календаря, обычно в середине или конце весны), во время которого катарцы соблюдают пост в течение светового дня. По оценкам, на Рамадан приходится около трети годового потребления баранины. Этому способствуют, в том числе, низкие цены во время поста благодаря субсидиям правительства и дешевому импорту из Сирии и Иордании.

Пост заканчивается праздником Ид аль-Фитр (Ураза-байрам), который длится несколько дней. В это время в Катаре национальные каникулы. Другим важным праздником, оказывающим влияние на конъюнктуру рынка баранины, является Ид аль-Адха (Курбан-байрам) — праздник жертвоприношения, который отмечается в последний месяц лунного календаря. Ключевым элементом праздника является ритуальный убой животного — крупного или мелкого рогатого скота в зависимости от достатка человека, однако предпочтительным является ягненок. Убой происходит на сертифицированных скотобойнях (их около десяти по всей территории страны) в присутствии ветеринара. Компания Widam, даже предлагает онлайн-доставку уже разделанного ритуального животного.

Наиболее высоко ценится мясо молодых барашков, которым еще не исполнилось 18 месяцев, и ягнят. Традиционными блюдами из баранины в Катаре являются мадфун, бириани, кабса, сарид, варак энаб — в основном они представляют собой томленое мясо с рисом и приправами.

Большая часть жителей Катара проживают в Дохе и пригородных агломерациях. Высокий уровень заработной платы в стране поддерживает платежеспособный спрос на премиальную баранину в супермаркетах и секторе HoReCa. При этом распространенной проблемой жителей Катара являются избыточный вес и диабет. Ключевая причина — низкий уровень культуры питания, в том числе популярность фастфуда и полуфабрикатов.

В сфере общественного питания премиального уровня спросом пользуется преимущественно охлажденная разделка баранины, в том числе корейка бескостная и на кости, а также голень. В сегменте ресторанов общественного питания, рассчитанных на массового потребителя с меньшим уровнем доходов, предпочтение отдается импортной замороженной баранине.

Тенденции в потреблении

Вследствие ограничений, введенных в период пандемии COVID-19, спрос на мясную продукцию в сфере общественного питания сильно снизился. Многие предприятия закрылись или существенно сократили свою деятельность. В то же время увеличились продажи через канал электронной торговли и возросла популярность домашней кулинарии.

На фоне последствий пандемии вырос спрос на здоровое питание, что ведет к изменению структуры потребления продуктов, в том числе мяса. После снятия ограничений и проведения чемпионата мира по футболу сектор HoReCa

полностью восстановил объемы потребления баранины, причем ожидается его дальнейший рост благодаря развивающейся индустрии гостеприимства в стране. В среднесрочной перспективе прогнозируется рост цен на баранину ввиду увеличения издержек на соблюдение требований к качеству и безопасности продукции.

Внутреннее производство продовольствия в Катаре активно стимулируется государством: одна из мер — субсидии на поставки местной фермерской продукции во время религиозных праздников. Из-за этих факторов возникает вероятность импульсного снижения спроса на импортную баранину в будущем, если повышенные объемы местной продукции «в моменте» вытеснят импортную. Однако можно прогнозировать, что меры поддержки не исключат полностью потребность в импортной баранине.

Товары-субституты

Основными товарами-субститутами баранины в ритуальной кухне являются говядина и верблюжатина. На фоне роста цен и увеличения внимания к проблеме лишнего веса в национальных блюдах баранину заменяют мясом кур и индеек. Помимо этого, растет популярность заменителей мясной продукции на основе растительного белка (тофу, темпе) и традиционных для местной кухни бобовых культур — чечевицы, фасоли, нута.

2.3. Торгово-распределительная сеть

Основные каналы сбыта

Основным каналом розничной продажи баранины в Катаре являются супер- и гипермаркеты, расположенные преимущественно в торговых центрах. Далее по популярности следуют специализированные мясные лавки, а также бакалейные лавки и минимаркеты. Ожидается, что в среднесрочной перспективе супер- и гипермаркеты сохранят лидирующие позиции по продажам баранины.

Предприятия общественного питания также являются важным каналом реализации баранины в Катаре. Объем продаж в сфере общепита незначительно снизился в течение 2020 г., но показал существенный рост в 2021 г., поскольку антиковидные ограничения были ослаблены, и жители Катара стали чаще бывать в общественных местах.

Электронная коммерция — развивающийся, но пока наименее востребованный канал сбыта баранины в Катаре. Однако местным потребителям постепенно становится все более комфортно совершать покупки в интернете, повышается доверие к электронным площадкам, растут инвестиции в инфраструктуру интернет-ритейла.

Розничная торговля

Жители Катара в среднем каждую неделю приобретают продукты питания в супер- и гипермаркетах. Современные розничные магазины хорошо оборудованы для хранения баранины, что является важным фактором для покупателей, отдающих предпочтение свежим продуктам. В сетевых розничных магазинах продается как замороженная, так и охлажденная продукция.

Ассортимент, цены и особенности упаковки

Наиболее популярные виды баранины: лопатка, ребра, филе, голени, корейки бескостные и на кости. Наиболее распространенная фасовка продукции — 200–500 г, реже 470 г или 1 кг. Наценка на продукцию в среднем варьируется в диапазоне 20–30% в зависимости от вида баранины. Цены на местную и импортную продукцию различаются незначительно — на 3–5%.

Продукты премиум-класса широко доступны в современных сетевых магазинах. Наиболее ценится мясо молодых барашков (до 18 месяцев): вырезка из такого мяса считается низкокалорийным и легкоусвояемым продуктом.

Табл. 9. Основные страны – экспортеры баранины на рынок Катара в 2021 г.

| Вид продукции | Страна-производитель | Масса фасовки, г | Цена, долл. США |
|---------------|----------------------|------------------|-----------------|
| Лопатка | Индия | 500 | 6,35 |
| | Пакистан | | 7,09 |
| Без костей | Индия | | 11,54 |
| | Пакистан | | 13,03 |
| Фарш | Индия | | 7,63 |
| | Пакистан | | 7,97 |
| | Австралия | | 5,60 |

Продолжение табл. 9.

| Вид продукции | Страна-производитель | Масса фасовки, г | Цена, долл. США |
|---------------|----------------------|------------------|-----------------|
| Ребро | Индия | 200 | 2,9 |
| | Пакистан | | 2,9 |
| Филе | Индия | 400 | 5,54 |
| | Пакистан | | 5,54 |

Источник: данные с сайтов сетевых магазинов Катара

Примечание. Расчет выполнен по курсу 1 катарский риал = 0,27 долл. США.

Ключевые игроки

- **Al-Meera** — один из крупнейших ритейлеров в регионе, имеет 55 супермаркетов в Катаре и шесть в Омане. Общая площадь торговых площадей — более 100 тыс. м². В настоящее время — лидер по продажам замороженной и охлажденной баранины, а также продукции премиум-класса. Объемы продаж за первое полугодие 2020 г. по сравнению с тем же периодом в 2019 г. выросли на 20,7% и составили 1,9 млрд катарских риалов. Чистая прибыль компании за указанный период — 107,2 млн катарских риалов, что на 12,8% больше того же периода 2019 г. Баранину можно купить как онлайн с доставкой на дом, так и в магазинах, расположенных по всей стране, в основном в торговых центрах.
- **Lulu** — крупнейшая сеть гипермаркетов на Ближнем Востоке. В Катаре насчитывается 13 магазинов розничной торговли. Компания продает более 2 500 видов продуктов питания и непродовольственных товаров под собственной маркой через гипермаркеты, расположенные в торговых центрах, а также онлайн в мобильном приложении и на сайте. Объем онлайн-продаж в 2021 г. составил 74,4 млн долл. США. Баранина в онлайн-магазине Lulu представлена в ассортименте: фарш, баранина на кости, мясо без кости, каре ягненка, стейк, лопатка. В основном предлагается мясо производства Индии, Австралии и ближневосточных стран.
- **Carrefour** — динамичная, расширяющаяся сеть гипермаркетов. Более 15 тысяч магазинов работают во многих странах мира под разными марками, в том числе гипермаркеты Carrefour, супермаркеты Carrefour Market, небольшие магазины Shopi и Marché Plus, недорогие Dia, Ed, магазины cash-and-carry Promocash. Магазин предоставляет большой выбор баранины. В Катаре находится 15 гипер- и супермаркетов и минимаркетов. На долю продаж в катарском онлайн-секторе у Carrefour в первом полугодии 2022 г. пришлось 12,6%, что на 3,8% больше, чем у магазинов и гипермаркетов компании во Франции (8,8%) за аналогичный период.



Оптовая торговля

Баранина является одним из наиболее востребованных продуктов питания в сфере оптовой торговли Катара. В силу слабого развития сельского хозяйства Катар находится в зависимости от поставок импортной баранины. По этой причине в секторе оптовой торговли представлены компании, занимающиеся либо импортом баранины для своих производств, либо сбытом импортной готовой продукции на внутреннем рынке. Основные игроки: Qatar Meat Production Company, Fresh Meat Factory, Friendly Food Qatar, Master Meats Qatar, Qatar National Import & Export, Universal Specialty Food Group, Widam Food.

Ассортимент, цена и упаковка

В оптовой торговле компании-импортеры отдают предпочтение продукции, произведенной в Индии и Пакистане (из-за цены) или Австралии (из-за качества). Реже поставляется мясо из соседних арабских стран. Баранина представлена как в охлажденном, так и в замороженном виде. Объем фасовки начинается от 500 г. Цена продукции: фарш — 4,9–6,0 долл. США за 500 г; туша охлажденная — от 79 до 172 долл. США за штуку; грудинка — 8,5–9,5 долл. США за 1 кг; голова — 2,20 долл. США за штуку; Специальная (произведенная только для данного канала продаж) упаковка не используется. Наценка в оптовом канале сбыта минимальная — до 10%.

Ключевые игроки

- **Getit** — крупная компания, занимающаяся онлайн-торговлей. Getit Group контролирует 40% рынка электронной коммерции в Катаре. Продает широкий ассортимент товаров разных категорий от производителей и поставщиков регионального и международного уровня. Занимается оптовыми поставками свежей продукции, в том числе баранины.
- **Widam Food** — катарская компания, занимающаяся торговлей мясом, скотом и кормом для животных, логистикой, а также производством кормов и удобрений. Располагает тремя скотобойнями, в том числе одной автоматизированной. Прибыль компании за 2022 г. составила около 89 млн долл. США.

Сектор HoReCa

Баранина остается важной товарной категорией в секторе HoReCa, и ограниченное предложение со стороны местных производителей вынуждает представителей этого сектора искать внешних поставщиков. Ожидается, что объем продаж в сфере общественного питания будет расти более быстрыми темпами, чем объем розничной торговли.

В дорогих ресторанах высок спрос на охлажденную разделку, в т.ч. корейку бескостную и на кости, а также голень. Предприятия, ориентирующиеся на потребителей с низким уровнем дохода, закупают импортную замороженную баранину, в частности востребованы туши и ноги.

Ключевые игроки

Four Rivers Food Distribution — дистрибьюторская компания, работающая в странах Ближнего Востока и специализирующаяся на продуктах питания, крупнейший поставщик в сфере HoReCa. Клиентами компании являются кафе и рестораны (Eataly Chili's Qatar, Americana, Royal Tandoor), службы кейтеринга (Abela&Co., Star, Shaqababela Catering Services), сектор розничной торговли (LuLu, Carrefour, Spinneys, Family Food Centre, IKEA, Al Meera), отели (Hilton, Copthorne Hotel Doha, Grand Hyatt Doha, Sheraton Grand), частный сектор (NAFFCO, Qatar National Import&Export, Al Jazeera, Al Sarh). Four Rivers также занимается логистикой и транспортировкой товаров, розничной торговлей под своим брендом, развивает собственное производство.

2.4. Конкурентная среда и участники рынка

Сельское хозяйство Катара развито слабо и удовлетворяет около 10% потребностей страны в продовольствии. Рынок баранины в Катаре близок к олигополистическому типу: 21% рынка занимает крупная местная компания Qatar Meat Production и еще около 30% контролируют импортеры из Австралии. Катар примерно на четверть самостоятельно обеспечивает себя бараниной, остальная часть импортируется (в 2021 г. в Катаре было произведено 13,9 тыс. тонн баранины, а импорт составил 19 тыс. тонн). При этом баранина преобладает в импорте пищевой продукции и по объему превосходит мясо птицы и говядину.

Ключевыми игроками на рынке являются иностранные импортеры мяса и местные компании, бизнес которых построен на импорте живого скота, его забое и переработке в мясную продукцию (28% рынка). Основными странами — экспортерами баранины в Катар в 2021 г. были Австралия (45,8%), Испания (14,1%), Танзания (9,1%) и Судан (5,9%). Таким образом, ключевыми конкурентами для российских экспортеров являются австралийские компании, которым принадлежит около трети рынка, и крупнейшая местная компания — Qatar Meat Production, контролировавшая в 2021 г. 21% рынка.

В будущем правительство Катара намерено снизить зависимость от поставок импортной баранины¹.

Основные экспортеры

Основным поставщиком баранины в Катар является Австралия. Крупнейшие австралийские поставщики мяса и баранины: [Fletcher](#); [Thomas Foods International](#); JBS; [Midfield Cedar Meat](#); [Australian Lamb](#).

Национальные производители

Qatar Meat Production

Крупнейший производитель, импортер и дистрибьютор готовой мясной продукции, свежего и замороженного мяса. На рынке с 1950-х гг. Компания развивает собственную линию брендов: American Fresh — замороженное, охлажденное и свежее мясо и продукты из мяса; Sahtein — мясные полуфабрикаты; Gourmet — наггетсы, сосиски, котлеты для бургеров, маринованное мясо,

¹ Импорт баранины постепенно снижается на фоне запуска в 2018 г. Национальной стратегии развития Катара, согласно которой уровень самообеспеченности в животноводстве должен составлять не менее 30%. Катарская программа субсидий (с 2015 по 2020 гг.) поддерживала импорт баранины из Австралии. Она должна была завершиться в 2023 г., но правительство страны свернуло проект досрочно — с 31 декабря 2020 г.

крылышки, шашлыки из разных видов мяса и т.д.; Rosary — охлажденное, замороженное и свежее мясо (более 350 продуктов). Объем выпуска — 9 тыс. тонн в год (20,7% всего рынка Катара и 65% внутреннего производства), в команде больше 250 человек, площадь складских помещений — 6 тыс. м².

Клиентами компании являются сети рознично-оптовой торговли, магазины, рестораны, кафе, отели, в том числе: Saudia Hypermarket, Waref Mall, Stop'n'Shop, The Food Hall, Qatar Airways, Amwaj, Alhazm, Four Seasons, Hilton, Jollobee, IKEA, TeaTime, Al-Ansari Group, The Diplomatic Club, EZDAN HOTELS, Qatar Duty Free, AKH, Burger King.

Widam Food Company

Импортирует мясо и живой скот из других стран и перерабатывает их в Катаре. В числе продукции, которую поставляет компания: говядина, баранина, мясо птицы, замороженные продукты, фрукты, молочные продукты и др.

Five Group Trading & Contracting Company

Специализируется на дистрибьюторской деятельности, импорте, оптовой торговле на рынке Катара с 1982 г. Компания имеет головной офис в Дохе, а ассортимент импортируемой продукции включает кондитерские изделия, снеки, молочную продукцию, мясо и морепродукты.

Электронная торговля

Электронная торговля является динамично развивающимся каналом продаж в Катаре. В ее развитие инвестируют не только крупные розничные сети, такие как Lulu и Carrefour, но также компании, использующие исключительно этот канал сбыта.

Ассортимент, цена и упаковка

На платформах электронной коммерции представлен широкий выбор баранины. Средние цены:

- баранья нога — 8,3 долл. США за 0,5 кг;
- кусочки мяса баранины — 16,5 долл. США за кг;
- ребрышки — 13,2 долл. США за 0,5 кг;
- фарш — 6,5 долл. США за 0,5 кг.

Мясо продается в упаковке из полимерных материалов — лотках, контейнерах или пленке. Наценка составляет 10–30%.

Основные игроки

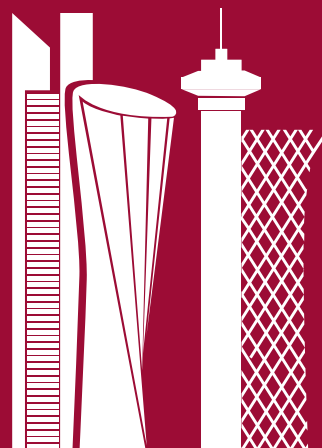
Getit — универсальная платформа электронной коммерции. Предлагает широкий выбор баранины, преимущественно импортированной из Австралии.

Требования и стандарты при производстве продукции



3

Содержание



3.1.

Контролирующие органы

3.2.

Требования к производителям

3.3.

Требования к продукции

3.4.

Требования к упаковке и маркировке

3.5.

Процедура включения предприятий
в список разрешенных

Работа по открытию рынка Катара для российских производителей баранины была начата в 2014 г. С 2015 г. российские предприятия имеют право экспорта в Катар баранины и бараньих субпродуктов.

3.1. Контролирующие органы

В систему государственной ветеринарной службы Российской Федерации на федеральном уровне входит Россельхознадзор, осуществляющий свою деятельность на всей территории страны через структурные подразделения, и на региональном уровне — органы управления ветеринарией субъектов Российской Федерации.

Россельхознадзор является органом компетентным в области ветеринарии, ответственным за выполнение ветеринарно-санитарных требований, предъявляемых странами-импортерами. Россельхознадзор дает гарантии компетентным органам стран-импортеров по соблюдению на всей территории страны требований, предъявляемых странами-импортерами к эпизоотической обстановке, безопасности продукции, системе контроля за производством экспортируемой продукции, качеству проведения лабораторных исследований. Также Россельхознадзор подтверждает выполнение требований страны-импортера оформлением международного ветеринарного сертификата на каждую партию продукции.

Органы управления ветеринарией субъектов Российской Федерации выполняют противоэпизоотические и профилактические мероприятия в своем регионе ответственности и осуществляют рутинный контроль на предприятиях – производителях продукции животного происхождения. Также они подтверждают выполнение предприятием требований конкретной страны-импортера оформлением ветеринарной сопроводительной документации (ветеринарное свидетельство) на каждую партию продукции, предназначенной для экспорта.

Ветеринарные специалисты Россельхознадзора и органов управления ветеринарией субъектов Российской Федерации должны знать требования законодательства Катара, предъявляемые к производству, хранению, транспортировке и реализации баранины и бараньих субпродуктов и осуществлять контроль за их выполнением предприятиями, которые экспортируют продукцию в Катар.

3.2. Требования к производителям

Производственные предприятия должны осуществлять свою деятельность под постоянным контролем государственной ветеринарной службы Российской Федерации. Все этапы и условия производства продукции, предназначенной для экспорта в Катар, должны соответствовать действующим ветеринарным и санитарным требованиям России, ЕАЭС и Катара. На предприятии долж-

ны быть разработаны, внедрены и поддерживаться процедуры, основанные на принципах ХАССП.

В течение всего периода производства продукции, предназначенной для экспорта в Катар, предприятие и выпускаемая им продукция должны отвечать стандартам Катара. В иное время они могут отвечать российским и другим стандартам, но производимые в этот период партии товаров должны храниться отдельно от предназначенных для экспорта в Катар. На предприятии должна быть внедрена эффективная система определения происхождения продукции (система прослеживаемости).

Сотрудники предприятия, ответственные за экспорт продукции в Катар, должны знать требования законодательства Катара к производству, хранению, транспортировке и реализации продукции и выполнять их на практике.

Только официально зарегистрированные российские предприятия, производящие баранину и бараньи субпродукты, имеют право экспорта в Катар. Регистрационный номер предприятия является эксклюзивным и не может быть использован третьими лицами. Предприятие должно находиться в реестре экспортеров ИС «Цербер» как аттестованное для поставок продукции в Катар.

Поставлять продукцию в Катар могут предприятия, также находящиеся под контролем халяльной ассоциации, аккредитованной в Катаре (список таких ассоциаций опубликован на сайте Министерства общественного здравоохранения Катара). Такая ассоциация должна получить одобрение хотя бы от одной из стран ССАГПЗ, Аккредитационного центра ССАГПЗ, Департамента исламского развития Малайзии (JAKIM) или индонезийской организации сертификации «Халяль».

3.3. Требования к продукции

Мясо, мясное сырье и субпродукты МРС должны быть получены от убоя и переработки здоровых животных на боенских и мясоперерабатывающих предприятиях и признаны пригодными для употребления в пищу.

Животные, от которых получено мясо, должны пройти предубойный ветеринарный осмотр, а туши, головы и внутренние органы от них — послеубойную ветеринарно-санитарную экспертизу.

Мясо, мясное сырье и субпродукты должны быть получены при убое животных, заготовленных в хозяйствах на административных территориях, свободных от следующих заразных болезней животных:

- скрепи овец — в соответствии с рекомендациями Кодекса здоровья наземных животных Всемирной организации здравоохранения животных (OIE);

- ящура — в течение последних 12 месяцев на территории страны или административного региона;
- чумы мелких жвачных — в течение последних 36 месяцев на территории страны или административного региона, либо в течение 6 месяцев с даты убоя последнего пораженного животного при проведении «стэмпинг аут»;
- чумы КРС — в течение последних 24 месяцев на территории страны или административного региона;
- туберкулеза и бруцеллеза — в течение последних 6 месяцев на территории хозяйства;
- сибирской язвы — в течение последних 20 дней на территории хозяйства.

Животные, от которых получено мясо, мясное сырье и субпродукты, не должны подвергаться перед убоем воздействию пестицидов, натуральных или синтетических эстрогенных, гормональных веществ, тиреостатических препаратов, антибиотиков, а также лекарственных средств, введенных позднее сроков, рекомендованных инструкциями по их применению. Кроме того, такие животные должны не получать корма животного происхождения, содержащие белки жвачных животных, за исключением веществ, рекомендованных Кодексом ОИЕ.

К экспорту не допускается мясо, мясное сырье и субпродукты, при следующих недостатках туш:

- выявление послеубойной ветеринарно-санитарной экспертизой изменений, характерных для заразных болезней, поражения гельминтами, а также отравлений различными веществами;
- с остатками внутренних органов, кровоизлияниями в тканях, не удаленными абсцессами, личинками оводов, зачисткой серозных оболочек и удаленными лимфоузлами, с механическими примесями, а также с несвойственными мясу цветом, запахом, привкусом (рыбы, лекарственных средств, трав и др.);
- подвергнутые дефростации в период хранения;
- имеющие признаки порчи;
- имеющие температуру в толще мышц бедра выше -8°C для мороженого мяса, и выше 4°C — для охлажденного;
- содержащие средства консервирования;
- контаминированные сальмонеллами или возбудителями других бактериальных инфекций;
- обработанные красящими веществами, ионизирующим облучением или ультрафиолетовыми лучами.

Мясо должно иметь сертификат «Халяль» в соответствии с положениями GSO 993 «Требования к убою животных в соответствии с исламским правом».

Мясо должно отвечать требованиям стандарта GSO 2481 в отношении максимально допустимых уровней ветеринарных лекарственных препаратов в пищевых продуктах и стандарта GSO 1016 относительно микробиологических показателей.

Также продукция должна соответствовать следующим стандартам:

- GSO 996 «Свежее мясо: говядина, буйволятина, баранина и козлятина»;
- GSO 997 «Замороженное мясо: говядина, буйволятина, баранина и козлятина».

3.4. Требования к упаковке и маркировке

Туши (полутуши, четвертины) должны иметь четкое клеймо государственного ветеринарного надзора РФ с обозначением названия или номера бойни (мясокомбината), на которой был произведен убой животных. Разделанное мясо должно иметь маркировку (ветеринарное клеймо) на упаковке или полиблоке. Маркировочная этикетка наклеивается таким образом, чтобы вскрытие упаковки не было возможным без нарушения ее целостности.

Этикетки на расфасованных продуктах питания должны быть нанесены таким образом, чтобы их нельзя было удалить без повреждения. Информация на этикетке должна быть легко читаема. Продукция должна иметь однотипную маркировку страны происхождения в формате «Made in Russia», использование иного формата или указание нескольких государств как стран-производителей не допускаются.

Если тара покрыта оберточным материалом, он не должен затруднять чтение маркировки.

Название, содержание и вес продуктов питания должны быть указаны на видном месте. Не допускается использование незаконных и несанкционированных названий номенклатуры, терминологии, кодов, графических изображений и т.п.

Если информационная этикетка контактирует с продуктами питания, она не должна содержать вредных веществ. Используемые краски не должны загрязнять в продукт.

Язык маркировки и описания продукта — арабский. Вся информация, представленная на другом языке, должна быть продублирована на арабском. Допускается размещение информации на арабском языке на дополнительной наклейке, прилегающей к оригинальной этикетке.

На упаковке допустимо размещение только одной даты изготовления и одной даты окончания срока годности. Не разрешается исправлять даты и размещать их на дополнительных наклейках.

Маркировка не должна вводить в заблуждение или создавать ложное впечатление о свойствах продукта. При использовании логотипа, свидетельствующего об особом качестве или органическом происхождении продукта, должно быть предоставлено доказательство этого свойства. Не допускается наносить на этикетку фразы, логотипы и символы, связанные с системой менеджмента качества.

Обязательная информация на этикетке:

- название продукта;
- перечень ингредиентов (для многокомпонентных продуктов);
- масса нетто на момент расфасовки, указанная в единицах метрической системы;
- наименование и адрес производителя и упаковщика;
- страна происхождения;
- даты изготовления и окончания срока годности.

Требования к маркировке продукции регламентируются [стандартом GSO 9](#), сроки годности пищевых продуктов — [стандартом GSO 150](#).

3.5. Процедура включения предприятий в список разрешенных

Производственные процессы предприятия – экспортера баранины и бараньих субпродуктов в Катар должны соответствовать требованиям законодательства России, ЕАЭС и Катара. Для подтверждения соответствия проводится комиссионное обследование специалистами территориального управления Россельхознадзора.

Заявка на проведение обследования подается в электронной форме через ИС «Цербер». Форма для подачи заявки и инструкция по ее заполнению размещены на официальном сайте Россельхознадзора на главной странице [ИС «Цербер»](#). Заявку можно подать также с использованием ИС «Одно окно» в сфере внешнеторговой деятельности.

Комиссионное обследование предприятия должно быть проведено в срок не более 20 календарных дней с момента поступления заявки. Осмотр объекта должен продолжаться не более пяти рабочих дней. Обследование может быть

продлено на срок до 10 рабочих дней по письменному заявлению владельца объекта, направленному в территориальный орган Россельхознадзора.

Комиссия предварительно может запросить документы, необходимые для проведения обследования, например: план ХАССП; результаты лабораторных исследований проб, отобранных от животных, которые были проведены в течение последних трех лет в рамках программ производственного контроля и государственного мониторинга; информацию о применяемых схемах вакцинации и лечения животных; рецептуру кормов.

Комиссия проводит обследование всех этапов производства продукции, предназначенной для экспорта, и устанавливает соответствие предприятия требованиям законодательства Катара. При проведении обследования на предприятии должна осуществляться производственная деятельность.

В случае несоответствия требованиям Катара предприятию даются рекомендации по устранению выявленных нарушений, на основании которых оно должно составить план корректирующих мероприятий с указанием конкретных сроков их выполнения. После выполнения плана корректирующих мероприятий комиссия проводит повторное обследование. В случае соответствия предприятия требованиям предлагается включить его в список экспортеров в Катар.

По результатам проверки территориальный орган Россельхознадзора составляет и направляет в центральный аппарат акт обследования объекта, в котором указывается информация о соответствии или несоответствии предприятия ветеринарным требованиям Катара. Акт должен быть составлен до истечения срока обследования объекта. В течение семи рабочих дней со дня подписания акта Россельхознадзор должен внести его в ИС «Цербер».

Производство продукции для экспорта в Катар может быть начато в случае успешного прохождения проверки и после занесения акта в ИС «Цербер». Минимальный срок прохождения процедуры включения предприятия в список разрешенных для экспорта в Катар составляет один месяц.

Предприятия на которых производится и хранится продукция, предназначенная для экспорта в Катар, должны быть включены в реестр ИС «Цербер». Предприятие также должно пройти аудит организацией, признанной в Катаре, на соответствие стандартам «Халяль».

Экспортный сертификат

Каждая партия баранины, направляемая на экспорт в Катар, должна сопровождаться оригиналом ветеринарного сертификата, удостоверяющего, что продукция соответствует ветеринарно-санитарным требованиям Катара. Он должен быть оформлен ветеринарными специалистами Россельхознадзора на русском и английском языках. На сайте Россельхознадзора размещен [образец сертификата](#).

Ветеринарная сертификация продукции

Ветеринарная сертификация проводится с учетом всех этапов производства продукции, предназначенной для экспорта в Катар. Продукция, отгружаемая с предприятия и предназначенная для последующего экспорта в Катар, должна сопровождаться ветеринарным свидетельством формы № 2, которое оформляется уполномоченным в области ветеринарии органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации. В ветеринарном свидетельстве должна содержаться информация о выполнении ветеринарных требований Катара, проведенных лабораторных исследованиях, номере и дате разрешения главного государственного ветеринарного инспектора Российской Федерации на вывоз продукции. К ветеринарному свидетельству прикладываются документы, необходимые для оформления экспортного ветеринарного сертификата.

Продукция с предприятия может быть направлена сразу в место таможенного оформления или на склад для промежуточного хранения и формирования консолидированных партий. Склад, используемый для промежуточного хранения, должен быть внесен в ИС «Цербер» как аттестованный на экспорт в Катар. Консолидированная партия, направляемая со склада в место таможенного оформления, должна сопровождаться общим ветеринарным свидетельством, в которое вносится вся информация из ветеринарных свидетельств продукции, входящей в партию.

В месте таможенного оформления проводятся документарный и физический контроль продукции. Документарный контроль заключается в проверке ветеринарного свидетельства формы № 2, разрешения на вывоз продукции, ограничений на вывоз, а также наличия предприятия-производителя и склада промежуточного хранения в ИС «Цербер» как аттестованных на экспорт в Катар. Также проверяется прослеживаемость продукции по ИС «Меркурий» и могут быть запрошены дополнительные документы, гарантирующие выполнение требований законодательства Катара.

Физический контроль — ветеринарный досмотр продукции — проводится после документарного. При этом проверяется соответствие продукции данным, указанным в ветеринарных сопроводительных документах, условия перевозки, включая температуру, ветеринарно-санитарное состояние транспортных средств или контейнеров, соответствие упаковки и маркировки.

В случае успешного прохождения контроля на перевозочных документах (товарно-транспортной накладной, авианакладной, коносаменте или железнодорожной накладной) проставляется штамп «Выпуск разрешен». Взамен ветеринарного свидетельства формы № 2 выдается экспортный ветеринарный сертификат.

Сведения о вывозе продукции заносятся в журнал учета подконтрольных товаров, вывозимых из России, и вносятся в АИС и единую информационную систему Таможенного союза.

Сертификат «Халяль»

Импортируемое мясо должно иметь санитарный сертификат, выданный страной происхождения, а также сертификат «Халяль». Последний выдается сертифицированным исламским центром в стране происхождения, включенным в перечень уполномоченных организаций в [Системе глобальных партнеров Министерства здравоохранения Катара](#). Сертификат подтверждает, что убой проводится в соответствии с требованиями шариата, и должен содержать следующую информацию: регистрационный номер, дату, информацию о лицензированной скотобойне и центре сертификации, подпись и печать. Убой должен быть произведен не раньше даты сертификации.

Требования к убою регулируются положениями GSO 993 «Требования к убою животных в соответствии с исламским правом» в соответствии со стандартами ССАГПЗ. На сайте Россельхознадзора размещены [требования](#) и [образец сертификата](#).

Лабораторные исследования

Предприятия – экспортеры баранины в Катар должны разработать и внедрить программу производственного контроля с установленной периодичностью лабораторной проверки содержания микробиологических и химических загрязнений. В обязательном порядке необходимо проверять продукцию на наличие антибиотиков и других средств, применяемых в лечебных и профилактических целях в хозяйствах, откуда животные поступают на убой. Исследования на препараты, которые не применяются в производстве, необязательны.

Исследования продукции должны проводиться в лабораториях, имеющих соответствующую аккредитацию. Лабораторные исследования должны подтвердить, что баранина и бараньи субпродукты отвечают требованиям стандартов GSO 1016 по микробиологическим критериям и GSO 2481 по максимально допустимому уровню остатков ветеринарных препаратов.

Список документов на сопровождение груза по ветеринарии

От мест производства и/или хранения до места прохождения пограничного ветеринарного контроля продукция должна иметь следующие сопроводительные ветеринарные документы:

- ветеринарное свидетельство формы № 2;
- копии протоколов лабораторных исследований (при необходимости);
- оригинал сертификата «Халяль».

После прохождения пограничного контроля продукция должна сопровождаться следующими ветеринарными документами:

- оригиналом «Ветеринарного сертификата на экспортируемые из Российской Федерации в Государство Катар баранину, козлятину, мясное сырье и субпродукты, полученные при убое и переработке овец и коз» (экспортным ветеринарным сертификатом);
- оригиналом сертификата «Халяль».

Основные риски, ошибки и последствия

Основным риском для экспортеров баранины является ухудшение эпизоотической ситуации в России по болезням МРС. В худшем случае это может привести к полной остановке экспорта в Катар.

Отгрузка на экспорт продукции, не соответствующей требованиям законодательства Катара, приведет к ее возврату, задержанию или утилизации. Также возможно исключение производителя из списка экспортеров. Неоднократное повторение таких случаев грозит потерей катарского рынка для всех российских производителей продукции животного происхождения.

Неправильно оформленные сопроводительные документы, отсутствие прослеживаемости в ИС «Меркурий», а также ошибки в маркировке и другие незначительные несоответствия приведут к приостановке или запрету отгрузки продукции на экспорт в Катар.

При планировании отгрузок продукции необходимо учитывать остаточный срок годности и время, которое будет затрачено на логистику.

Особенности и барьеры входа на рынок





Содержание

4.1.

Особенности таможенных процедур

4.2.

Тарифные и нетарифные барьеры

4.1. Особенности таможенных процедур

Основные документы и органы-регуляторы в Катаре

Ключевым документом, регулирующим таможенные процедуры в Катаре, является [Единый таможенный закон ССАГПЗ](#). Катар следует [Соглашению ВТО о технических барьерах в торговле](#), а также признает форму АТА Carnet, которая позволяет освобождать от пошлин товары, предназначенные для выставок и других мероприятий.

Основными органами-регуляторами в стране являются [Главное таможенное управление](#) и [Министерство торговли и промышленности](#).

Требования к сопроводительным документам при ввозе в Катар

Для ввоза продукции в Катар необходимо получить импортную лицензию, которая выдается только катарцам или катарскому партнеру в товариществе с ограниченной ответственностью. Лицензия должна быть зарегистрирована в [Министерстве торговли и промышленности \(МОСИ\)](#).

[Список сопроводительных документов](#) зависит от импортируемых товаров. Для таможенной очистки баранины необходимо предоставить следующие документы:

- таможенная декларация (заполняется в электронной форме);
- разрешение на доставку;
- официальная счет-фактура с обязательным указанием ТН ВЭД;
- санитарный сертификат;
- коносамент;
- официальный сертификат происхождения с обязательным указанием ТН ВЭД;
- импортная лицензия;
- сертификат «Халяль»;

- упаковочный лист с обязательным указанием ТН ВЭД;
- грузовой манифест;
- документ об оплате пошлин и налогов.

Все документы могут быть предварительно предоставлены в электронном виде с последующим предъявлением оригиналов на таможне. Данные в инвойсе, сертификате происхождения и на упаковке должны совпадать. На каждой упаковке необходимо указать страну происхождения. Грузы без оригиналов счета-фактуры, сертификата происхождения и упаковочных листов не будут растаможены. Если в счете-фактуре и сертификате происхождения не указан код ТН ВЭД товара, груз не будет принят к оформлению.

Таможенная служба Катара использует электронную систему Al Nadeeb, которая разработана в соответствии со стандартами Всемирной таможенной организации и соглашениями ВТО для облегчения коммерческих и таможенных операций.

Таможня может дополнительно запросить отчет лаборатории и/или выборочно взять пробы продукции для проверки. Досмотр товаров проводится на таможенном посту в присутствии их владельца или его представителя.

Важно! Таможня может запросить переводы документов на арабский язык.

Требования к упаковке и маркировке

Этикетки с указанием страны происхождения должны быть нанесены на все импортируемые товары таким образом, чтобы их нельзя было удалить или изменить. Продукция должна иметь однотипную маркировку страны происхождения в формате «Made in Russia», использование иного формата или указание нескольких государств как стран-производителей не допускаются. Сертификат происхождения товара и иная документация должны быть предоставлены на арабском языке (в оригиналах или заверенных переводах с языка оригинала документа).

Для перевода наименования бренда (торговой марки) на арабский язык рекомендуется привлекать специализированных переводчиков, поскольку есть слова, запрещенные к использованию по религиозным соображениям. Действующие правила маркировки определяются стандартом GSO 9/2013. В соответствии с ним маркировка должна содержать следующую информацию:

- составе пищевых элементов продукта;
- калорийность и рекомендуемая дневная норма потребления;

- сроки годности;
- объем упаковки (в метрических единицах);
- условия хранения;
- номер партии товара;
- название и юридический адрес производителя.

Важно! Все импортируемые продукты питания должны иметь маркировку на арабском языке, но не запрещаются надписи на нескольких языках. Импортеры должны подавать образцы всех этикеток для проверки вместе с первичной заявкой на поставку продукции.

4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

Тарифные барьеры

Россия не имеет преференциальных торговых соглашений (например, о зоне свободной торговли) с Катаром, поэтому к российским товарам применяется ставка режима наибольшего благоприятствования (РНБ), условия которого представлены в таблице ниже.

Табл. 10. Ставки ввозной пошлины в отношении баранины

| Код ТН ВЭД | Наименование | Ставка РНБ, % |
|------------|--|---------------|
| 0204 10 | Баранина свежая, охлажденная или замороженная: туши и полутуши ягнят, свежие или охлажденные | 0 |
| 0204 21 | Прочая баранина, свежая или охлажденная: туши и полутуши | 0 |
| 0204 22 | Прочая баранина, свежая или охлажденная: прочие отруба, необваленные | 0 |
| 0204 23 | Прочая баранина, свежая или охлажденная: мясо обваленное | 0 |
| 0204 30 | Туши и полутуши ягнят, замороженные | 5 |
| 0204 41 | Прочая баранина, замороженная: туши и полутуши | 5 |
| 0204 42 | Прочая баранина, замороженная: прочие отруба, необваленные | 5 |
| 0204 43 | Прочая баранина, замороженная: мясо обваленное | 5 |

Источник: ITC Market Access Map 2023

В других странах ССАГПЗ в отношении российской баранины установлены аналогичные пошлины. В 2021 г. основными экспортерами баранины в Катар были Австралия, Испания, Танзания, Индия, Пакистан, ЮАР и Новая Зеландия. Поставки из этих стран происходят на тех же условиях, что и из России. Беспшлинно поставки баранины осуществляются только из стран ССАГПЗ.

Нетарифные барьеры

Таможенный контроль


Временные затраты и стоимость оформления необходимых для прохождения таможни документов могут рассматриваться как барьер для входа на рынок. В последнем опубликованном рейтинге Doing Business Всемирного банка Катар занимает 101-е место из 190 стран по трансграничной торговле, при этом высокая стоимость пограничного и таможенного контроля и оформления документов на импорт является одной из главных причин сравнительно низкой позиции страны в данном рейтинге.

Табл. 11. Оформление импорта в Катар: время и стоимость

| Процедура | Время, ч | Стоимость, долл. США |
|-----------------------------------|----------|----------------------|
| Пограничный и таможенный контроль | 48 | 557,8 |
| Оформление документов | 72 | 290 |

Источник: Всемирный банк (Doing Business 2020)

Примечание:  Лучше среднего по региону

 Хуже среднего по региону

Лицензирование импорта

Для ввоза в Катар большинства товаров, в том числе баранины, требуется специальная импортная лицензия. Ее могут получить граждане Катара, катарские партнеры в компаниях с ограниченной ответственностью и иностранные компании, которые зарегистрированы Министерством торговли и промышленности Катара (импортер должен быть внесен в систему «одного окна» Qatar Customs Clearance Single Window — [QCCSW](#)).

Сертификаты на продукты питания

Импортная сельскохозяйственная продукция должна быть сертифицирована. Импорт мяса возможен только после оформления сертификата здоровья для ввозимой продукции.

С 2020 г. для ввозимых в страны ССАГПЗ мясных продуктов требуется оформление сертификата производства мяса в соответствии с принципами «Халяль». В Катаре данный сертификат выдается Департаментом продовольственной безопасности Министерства здравоохранения страны при предоставлении аналогичного сертификата, полученного в России, переведенного на арабский или английский язык и заверенного в ТПП России и Посольстве Катара.

Важно! Сертификационный центр «Халяль» должен быть лицензирован властями Катара.



Организация экспортных поставок



5



Содержание



5.1.

Логистика

5.2.

Осуществление валютно-
финансовых операций

5.3.

Формы присутствия на рынке

5.4.

Защита интеллектуальной
собственности

5.1. Логистика

Рис. 17. Доставка баранины из России в Катар



Примечание. Показанные на карте границы, цветовые и графические обозначения, прочие данные не предполагают со стороны ФГБУ «Агроэкспорт», НИУ ВШЭ, Agrifood Strategies ни оценки правового статуса территории, ни подтверждения или принятия обозначенных границ.

Существует несколько логистических путей доставки продукции, подлежащей ветеринарному контролю, из России в Катар:

1) Авиаперевозка.

2) Морская перевозка. Варианты и этапы:

- автомобильная перевозка в контейнере — порт отгрузки:
 - с перевалкой в порту,
 - без перевалки в порту.
- автомобильная перевозка в рефрижераторе — склад накопления — порт отгрузки;
- автомобильная перевозка в рефрижераторе — железнодорожная перевозка в контейнере — порт отгрузки;
- морская перевозка.

Авиаперевозка

Авиаперевозки могут обеспечить доставку лишь малых партий груза, причем поддержание надлежащего температурного режима может вызвать организационные трудности. Основным международным аэропортом Катара — Хамад в Дохе.

Для воздушной перевозки товаров, требующих температурного контроля, отправителю придется разместить груз в термоконтейнере, который нужно либо купить, либо взять в аренду. В случае покупки вернуть или продать контейнер проблематично, поэтому соответствующие затраты обычно закладываются в стоимость продукции как расходы на невозвратную тару. Подключение контейнера к электропитанию при авиаперевозке, а также необходимый температурный режим должны быть оговорены с перевозчиком отдельно.

Морская перевозка

Оптимальный способ доставки партии груза из России в Катар — это морская перевозка. Доставка товара в порт отправления может быть осуществлена двумя способами:

- напрямую от производителя;
- через склад накопления.

Автомобильная перевозка в контейнере — порт отгрузки (с перевалкой в порту)

Для перевозки в порт отправления могут использоваться рефрижераторные автомобили (авторефрижераторы) или рефрижераторные контейнеры (рефконтейнеры). Контейнеры могут перевозиться как автомобильным, так и железнодорожным транспортом.

Вместимость одного авторефрижератора составляет около 19 тонн брутто. Соответственно, наиболее экономически эффективная схема перевалки — три авторефрижератора в два рефконтейнера. Перевалка продукции из автомобилей в контейнеры должна производиться под ветеринарным контролем на специально предназначенных для этого площадках. Как правило, подобные комплексы располагаются непосредственно в портах или максимально близко к ним, чтобы сократить затраты на перемещение тяжеловесного контейнера.

Автомобильная перевозка в контейнере — порт отгрузки (без перевалки в порту)

Вместимость одного 40-футового рефконтейнера — до 27 тонн брутто. Отгрузки в 20-футовых рефконтейнерах практически не осуществляются. В связи с ограничением нагрузки на ось автопоезда в России, для доставки тяжелого контейнера можно использовать либо автомобиль с разрешением на провоз груза с превышением допустимой нагрузки на ось, либо автомобиль с семью осями, что позволит распределить массу автопоезда без нарушения правил. Коробки размещаются в контейнере без палет.

Во время перевозки необходимо использовать дизель-генератор для подключения контейнера к источнику питания и обеспечения стабильной температуры внутри транспортного средства. При температуре воздуха +1 °C и ниже использование дизель-генератора желательно, но не обязательно, т.к. рефконтейнер сохраняет температуру продукта неизменной в течение около 24 часов. Этого в большинстве случаев достаточно для доставки товара в порт отправления и подключения контейнера к постоянному источнику электропитания.

Рефконтейнер должен быть подготовлен судоходной линией или транспортной компанией в соответствии с требованиями к температурному режиму перевозки конкретного продукта (процедура прохождения Pre Trip Inspection, PTI).

Для контроля температуры в процессе перевозки товара используют термолоттеры: электронные (накапливают информацию о температуре) или химические (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 ставке 0%.

Автомобильная перевозка в рефрижераторе — склад накопления — порт отгрузки

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем мясной продукции, так и покупателем. Груз перевозится на палетах для оптимизации скорости и затрат на его перевалку и хранение. Вместимость одного рефрижераторного автомобиля — около 19 тонн брутто. Таким образом, для оптимальной логистической схемы с дальнейшей отгрузкой товара в контейнерах три фуры перегружаются в два контейнера. При найме автоперевозчика необходимо учитывать сроки погрузки и выгрузки на складах. В пиковые по нагрузке на склады сезоны (октябрь — март) срок выгрузки может достигать до двух суток.

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

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

Склад для накопления экспортной мясной продукции должен обеспечивать надлежащую температуру хранения, быть аттестован для экспорта баранины в Катар и занесен в ИС «Цербер», как и все без исключения места промежуточного хранения. Проверить аттестацию можно [по ссылке](#). Склады накопления, как правило, располагаются около портов отправки или мест производства товара.

Основные статьи расходов при отгрузке через склад накопления:

- погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилями (ставка устанавливается обычно за палету);
- хранение (ставка может быть установлена за палету или тонну, в зависимости от договоренности со складом и веса палеты с грузом);
- погрузо-разгрузочные работы при отгрузке товара в контейнер (ставка устанавливается, как правило, за тонну).

Работа со складом накопления возможна как напрямую, так и через комплексного логистического провайдера. При работе напрямую экспортер должен заключить договор со складом и подведомственным учреждением государственной ветеринарной службы соответствующего региона для оформления сопроводительных ветеринарных документов. Также экспортеру необходимо иметь своего представителя на складе для контроля операций с товаром. При работе через логистического провайдера указанные процедуры осуществляются его силами.

При выборе склада накопления необходимо учитывать следующее:

- возможность хранения охлажденной продукции;
- наличие аттестации для экспорта баранины в Катар;
- наличие государственного ветеринарного врача;
- наличие сертификации для работы с грузами «Халяль»;
- состояние помещений для хранения;
- режим работы склада и ветеринаров на складе;
- время на обработку одного транспортного средства;
- удобство подъездных путей;
- наличие площади для накопления транспортных средств;
- резервные мощности на случай аварийных ситуаций.

Автомобильная перевозка в рефрижераторе — железнодорожная перевозка в контейнере — порт отгрузки

В новых российских логистических реалиях развитие получает железнодорожный маршрут «Север — Юг» до портов Ирана, который целесообразно использовать для поставок продукции в страны Аравийского полуострова и Индию. Уже организован маршрут через порт Бендер-Аббас в Иране с доставкой туда грузов железнодорожным транспортом.

При отправке по железной дороге используется два типа контейнеров:

- автономные рефрижераторные контейнеры со встроенным дизель-генератором. Внутренний полезный объем такого контейнера — 61,1 м³, вместимость — около 25 тонн брутто;
- морские рефрижераторные контейнеры увеличенного объема (66–67 м³) с вместимостью около 27 тонн брутто.

Грузы отправляются еженедельно со станции Москва (Чехов) с тенденцией к увеличению регулярности.

При отправке товара железнодорожным транспортом оформляется железнодорожная накладная. Отправке предшествует автомобильная доставка до станции отправления (описание требований см. выше).

Морская перевозка

Основной порт Катара для доставки рефрижераторных грузов — Хамад.

В связи с санкциями в отношении России единственная судоходная линия для перевозок из Новороссийска в Хамад — [MSC](#).

Транзитное время морской доставки зависит от скорости обработки грузов в транзитных портах.

Табл. 12. Ориентировочное транзитное время доставки в Катар, дни

| Порт отправки/прибытия | Хамад |
|------------------------|-------|
| Новороссийск | 23 |

Сроки и стоимость доставки

Табл. 13. Ориентировочная стоимость доставки рефрижераторных грузов в Катар

| Маршрут | Виды транспорта | Оборудование | Комплексная ставка, долл. США | Вес брутто, тонны | Ставка за кг, долл. США | Транзитное время, дни |
|---------------------------------------|------------------------|--------------------------|-------------------------------|-------------------|-------------------------|-----------------------|
| Махачкала — Новороссийск — Хамад | Автомобильный, морской | 40' морской рефконтейнер | 13 300 | 27 | 0,49 | 25–30 |
| Элиста — Новороссийск — Хамад | Автомобильный, морской | 40' морской рефконтейнер | 13 000 | 27 | 0,48 | 25–30 |
| Ростов-на-Дону — Новороссийск — Хамад | Автомобильный, морской | 40' морской рефконтейнер | 12 900 | 27 | 0,48 | 25–30 |

Примечание. Указаны ставки на январь 2023 г., включающие все необходимые расходы: наземную доставку рефконтейнера с грузом весом до 27 тонн брутто; фрахт; использование дизель-генератора; таможенное оформление; внутрипортовое экспедирование; взвешивание контейнера; оформление сертификата происхождения. Ставки рассчитаны по курсу 70 р. за 1 долл. США.

В таблице выше указана отправка из Элисты, Ростова-на-Дону и Махачкалы в связи с расположением в этих регионах крупных производств баранины. Оптимальный маршрут перевозки из этих регионов определяют следующие

факторы: срок доставки; затраты; размер грузовой партии; наличие потенциально рискованных транзитных портов; возможность и сроки получения платежа по контракту (часто — после предоставления коносамента).

Согласно программе поддержки экспорта в России, на основании [Постановления Правительства № 1104 от 15 сентября 2017 г. с изменениями и дополнениями](#), экспортеры имеют право на возмещение части транспортных затрат в размере 25%, но не более 30% от стоимости товара. Для этого следует подать заявку в Российский экспортный центр (более подробная информация размещена в разделе 12 «Государственная поддержка экспорта продукции АПК»).

Таможня

Таможенное оформление экспорта баранины осуществляется двумя способами: с использованием печати таможенного представителя и с помощью собственной электронно-цифровой подписи экспортера. Для таможенного оформления необходимы следующие документы:

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

Экспортную таможенную декларацию можно оформить на таможенном посту как по месту нахождения отправителя, так и в пункте пересечения границы России.

Возможные контрагенты

Комплексные логистические провайдеры, предоставляющие склады накопления и обеспечивающие отправку продукции различными видами транспорта через разные порты России:

- [ООО «Суперкарго»](#);
- [ГК «Галеас»](#).

Сюрвейерские компании:

- [SGS](#);
- [ГК «ТопФрейм»](#).
- [IPC Hormann](#).

Ветеринарные документы

С требованиями к продукции и ветеринарным сопроводительным документам можно ознакомиться в главе 3 «Стандарты на продукцию» и разделе 4.1. «Особенности таможенных процедур».

Документы для подтверждения факта экспортной отгрузки

Компании – экспортеры мясной продукции имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для возврата средств обязательным является подтверждение факта экспорта. Основанием служат следующие документы:

- международный контракт;
- уникальный номер контракта (в случае оформления);
- инвойс;
- спецификация;
- упаковочный лист;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта;
- СМР-накладная;
- поручение на погрузку (в случае морской перевозки);
- коносамент (в случае морской перевозки);
- таможенная декларация с печатью о вывозе товара с территории Российской Федерации.

Логистические риски

При транспортировке грузов могут возникать различные риски. Перечислим наиболее распространенные.

Страхуемые риски. В данную категорию входят следующие риски:

- a)** утрата (гибель), недостача или повреждение всего или части застрахованного груза;
- b)** возникновение непредвиденных расходов в виде:
 - расходов и взносов по общей аварии, которые обязан понести страхователь/выгодоприобретатель;
 - необходимых и целесообразных расходов по уменьшению возможных убытков, включая расходы по спасанию и/или сохранению груза, установлению размера убытков, если убытки возникли в результате страхового случая;
- c)** неполучение ожидаемых доходов от реализации застрахованного груза по независящим от страхователя и/или выгодоприобретателя обстоятельствам. вследствие утраты (гибели), недостачи или повреждения застрахованного груза в период его перевозки и/или непрерывного временного хранения груза в пунктах перегрузок и/или перевалок;
- d)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате удара молнии, бури, вихря, урагана, шторма, извержения вулкана и других стихийных бедствий;
- e)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате пожара, взрыва на перевозочном средстве, а также вследствие мер, принятых для спасания или тушения пожара;
- f)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения или столкновения судов, удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, повреждения судна льдом, провала мостов, подмочки забортной водой;
- g)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения или столкновения наземных перевозочных средств, их удара о подвижные или неподвижные предметы, дорожно-транспортного происшествия при перевозке груза автомобильным транспортным средством, схода с рельсов железнодорожных транспортных средств, провала мостов;
- h)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения, падения или столкновения самолетов, других воздушных транспортных средств;

- i) утрата (гибель) застрахованного груза в результате пропажи без вести морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз;
- j) утрата (гибель) или повреждение всего застрахованного груза или целого места застрахованного груза (кроме перевозок насыпью, навалом, наливом) или части застрахованного груза (для перевозок насыпью, навалом, наливом) при погрузке, укладке, перегрузке (перевалке), выгрузке застрахованного груза или приеме судном топлива;
- к) подмочка груза атмосферными осадками;
- l) выбрасывание за борт и смывание волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- m) нарушение температурного режима (влияние температуры) при поломке рефмашины на непрерывный срок не менее 24 часов при условии, что груз перевозится на транспорте (рефрижераторе) с исправными устройствами записи температуры воздуха (самописцами) внутри него в период перевозки груза;
- n) кража, грабеж, разбой.

Санкционно-военные риски. Данная категория связана в основном с действиями третьих стран. В настоящее время такие риски не принимаются к страхованию. Основной ущерб при таких рисках связан с задержками грузов и дополнительными расходами на хранение в результате ареста, конфискации и иных действий третьих стран, через которые осуществляется транзит грузов. В результате военных рисков возможна потеря груза.

Коммерческие риски. Продажа товара на условиях Incoterms, не включающих ответственность за перевозку товара, не избавляет экспортера/отправителя от рисков по хранению и доставке продукции. Если получатель отказался от груза или судоходная линия по каким-либо причинам не может потребовать с получателя причитающиеся ей платежи, то на основании условий коносамента она имеет право взыскать соответствующие суммы с грузоотправителя как с субсидиарного ответчика.

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 рискам простоя контейнеров в порту назначения за счет продавца/отправителя. Если в сделке участвует трейдер, не указанный в коносаменте, риски по простоям несет отправитель согласно коносаменту.

Иногда возникают споры с транспортными компаниями по вопросам качества доставленного товара. Чаще всего претензии связаны со следующими проблемами:

- нарушение температурного режима;
- несоответствие маркировки продукции;
- ненадлежащий внешний вид продукции;
- пересортица.

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 продукции на этапе ее погрузки в транспортное средство. Предоставление сюрвейерского отчета часто помогает обоснованно ответить на претензию получателя и сократить возможные потери.

5.2. Осуществление валютно-финансовых операций

Порядок осуществления валютно-финансовых операций

Официальная валюта Катара — катарский риал. Курс составляет 3,64 риала за 1 долл. США. В стране отсутствует валютный контроль, в обороте активно применяются международные банковские карты.

Основные документы, необходимые экспортерам для осуществления валютно-финансовых операций при организации поставок в Катар:

- проформа-инвойс, где указаны расходы на перевозку и страхование, а также название импортера, описание товаров, цена за единицу товара, их количество, способ доставки и оплаты указанных товаров;
- инвойс, в котором указано полное описание товара и данные, необходимые для расчета импортной пошлины и сбора статистической информации;
- таможенная декларация;
- коносамент или авианакладная, в которых подтверждается качество, состояние и количество товара, полученного перевозчиком;

- сертификат здоровья с печатью посольства Катара;
- упаковочный лист, в котором указаны вес, способ упаковки и код товарной номенклатуры для каждого товара. Данные, содержащиеся в этом документе, должны совпадать с данными в других документах;
- сертификат «Халяль».

Особенности практик применения вариантов взаиморасчетов

К наиболее распространенным практикам организации взаиморасчетов в Катаре следует отнести открытие аккредитива и документарное инкассо (наличные против документов).

Аккредитив — наиболее распространенный инструмент расчетов при экспорте и импорте товаров. При открытии аккредитива поставщик обязан предоставить сертификат происхождения и справку от капитана судна или судоходного агентства, подтверждающую, что судну разрешен заход в арабские порты. Посольство, консульство или торговая палата должны нотариально заверить оба документа в стране-экспортере.

На практике наиболее надежным вариантом расчетов является подтвержденный безотзывный аккредитив, уменьшающий риски контрагента и банка-посредника. Этот вариант взаиморасчетов особенно рекомендуется на первом этапе выстраивания деловых отношений с катарскими контрагентами. Кроме того, катарские импортеры предпочитают страховать возможный ущерб при транспортировке товаров, подпадающих под действие аккредитива.

Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Ведущие банки Катара представлены в таблице ниже.

Табл. 14. Банки для осуществления валютных операций

| Банк | Описание | Сайт |
|---------------------------------|---|--|
| Commercial Bank of Qatar | Основан в 1975 г. Второй по общему капиталу коммерческий банк Катара. Предлагает банковские услуги частным и юридическим лицам, широко представлен в корпоративном сегменте | www.cbq.qa |

Продолжение табл. 14.

| Банк | Описание | Сайт |
|----------------------------|---|--|
| Qatar National Bank | Основан в 1964 г. Катарский коммерческий банк со штаб-квартирой в Дохе. Один из крупнейших по размерам активов банк Ближнего Востока, имеет отделения в 27 странах. Предоставляет широкий спектр розничных и корпоративных услуг | www.qnbbank.com |
| Al Rayan | Основан в 2006 г. Второй по величине исламский банк Катара, имеет 12 филиалов по всей стране. Предоставляет корпоративные и розничные банковские услуги | www.alrayan.com |
| Qatar Islamic Bank | Первое исламское финансовое учреждение Катара. Его продукты и операции контролируются советом по шариату, который гарантирует, что банк придерживается исламских принципов. Крупнейший в стране кредитор, соответствующий требованиям шариата | www.qib.com.qa |

5.3. Формы присутствия на рынке

Местная компания создается в соответствии с требованиями законодательства Катара о коммерческих компаниях при условии, что один и более партнеров-резидентов владеют большей частью акционерного капитала (свыше 51%).

В Катаре существуют следующие формы регистрации местных компаний:

- 1) Совместное предприятие (Joint Company).
- 2) Компания с ограниченным партнерством (Limited Partnership Company).
- 3) Общество с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company).

Совместное предприятие

Такая форма предусматривает два типа партнеров:

- совместные партнеры, которые управляют делами компании и несут ответственность по ее обязательствам;

- партнеры — доверенные лица, несущие ответственность в пределах стоимости принадлежащих им долей.

Минимальный уставный капитал совместного предприятия составляет 200 тыс. катарских риалов.

Компания с ограниченным партнерством

Участниками могут быть два и более физических лиц из Катара, которые несут солидарную ответственность за долги компании. Иностранное участие ограничено 49%. Требований к минимальному капиталу не предъявляется.

Общество с ограниченной ответственностью

Иностранные инвесторы чаще всего выбирают именно эту форму регистрации бизнеса. Число участников — от 2 до 50. Среди них должен быть как минимум один резидент Катара — физическое или юридическое лицо. Минимальный размер уставного капитала — 200 тыс. катарских риалов. Участники несут ответственность в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале.

Регистрация компании

Процедура регистрации компании в Катаре состоит из следующих этапов:

- 1) Выбор названия и его регистрация в торговом реестре.
- 2) Подготовка и подача устава (Article of Association) через систему единого окна. Требования к уставу указаны на сайте Министерства торговли и промышленности (Ministry of Commerce and Industry).
- 3) Заверение утвержденного устава нотариусом Министерства юстиции.
- 4) Регистрация компании в торговом реестре и Торгово-промышленной палате.
- 5) Получение разрешений на ведение торговли. Такие разрешения выдаются по факту осмотра помещений компании.
- 6) Получение идентификационного номера налогоплательщика в [Главном налоговом управлении \(General Tax Authority\)](#).
- 7) Изготовление печати.

Регистрация занимает примерно 6–8 недель с учетом времени, необходимого для поиска подходящего катарского партнера, согласования коммерческих условий и подготовки документов в соответствии с нормативными требованиями.

Стоимость регистрации компании в Катаре составляет 20–30 тыс. катарских риалов (5,5 тыс. – 8,5 тыс. долл. США).

Суммы пошлин и регистрационных сборов можно оплатить онлайн через портал электронных услуг [QFC](#) с использованием банковской карты.

С подробным описанием процесса регистрации можно ознакомиться на [Инвестиционном портале](#).

Формы присутствия иностранной компании

В Катаре допускается полное владение бизнесом нерезидентами страны, но для этого необходимо получить специальное разрешение, которое выдает [Министерство торговли и промышленности](#) под конкретный проект.

В случае невозможности получения такого разрешения иностранные компании могут использовать одну из следующих форм присутствия на рынке:

- филиал иностранной компании;
- торговое представительство иностранной компании;
- торговый агент.



Филиал иностранной компании может быть учрежден на период реализации проекта по контракту с правительственной организацией. Участие местного партнера не требуется, но 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 иностранной компании может быть открыто со 100% иностранным участием. Представительство используется для маркетингового продвижения продукции (услуг) и не вправе заниматься продажами или заключать контракты в Катаре.

Торговый агент может быть назначен для организации продаж. 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.

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 \(Commercial Registration and Licenses Department, CRLD\)](#).

Регистрация филиала и представительства занимает примерно 4–6 недель.

5.4. Защита интеллектуальной собственности

Катар участвует в следующих соглашениях в сфере интеллектуальной собственности:

- 1) Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).
- 2) Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности.
- 3) Парижская конвенция по охране промышленной собственности.

- 4) Договор о патентной кооперации.
- 5) Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений.

Национальное законодательство в области прав интеллектуальной собственности включает следующие акты:

- [Закон № 10 от 2020 г. «Об охране промышленных образцов»;](#)
- [Закон № 7 от 2014 г. «Об утверждении закона о товарных знаках государств Совета сотрудничества стран Персидского залива».](#)

В 1992 г. было создано Патентное ведомство ССАГПЗ. Патент, выданный этим ведомством, действителен во всех шести странах-участницах. Однако с 5 января 2021 г. Патентное ведомство ССАГПЗ прекратило прием заявок и теперь рассматривает заявки только по запросу национальных патентных ведомств стран содружества. Таким образом, заявитель может подать заявку на получение патента GCC только через национальное ведомство. Все заявки подаются на арабском языке.

Законодательство ССАГПЗ о товарных знаках предусматривает единообразную практику обеспечения соблюдения прав на товарные знаки на всей территории стран содружества, но не предлагает единой системы регистрации. Так, регистрация товарного знака в нескольких странах ССАГПЗ требует подачи нескольких национальных заявок.

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.

Табл. 15. Охрана интеллектуальной собственности в Катаре

| Объект интеллектуальной собственности и национальный закон | Срок охраны | Международный договор |
|--|--------------------------|---|
| Патент Закон о патентах | 20 лет | Парижская конвенция по охране промышленной собственности. Договор о патентной кооперации |
| Товарный знак Закон о товарных знаках, фирменных наименованиях, географических указаниях и промышленных образцах | 10 лет (с продлением) | |

Продолжение табл. 15.

| Объект интеллектуальной собственности и национальный закон | Срок охраны | Международный договор |
|---|---|---|
| Авторское право Закон об охране авторского права и смежных прав | В течение всей жизни автора и 50 лет после смерти | Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений. Римская конвенция об охране прав исполнителей, производителей фонограмм и организаций эфирного вещания |

Регистрация товарного знака

В Катаре в качестве товарного знака можно зарегистрировать названия, подписи, слова, буквы, цифры, изображения, символы, штампы, печати, виньетки, рельефы, цвета, а также звуковые и обонятельные знаки². Товарные знаки регистрируются по национальной процедуре, которая предусматривает подачу отдельной заявки в отношении каждого класса товаров (услуг)³.

Иностранцам инвесторам для регистрации товарного знака в Катаре необходимо назначить агента и оформить на него доверенность. Предварительно рекомендуется провести проверку на наличие сходных знаков.

[Образец заявки](#), размещенный [на портале государственных услуг](#), нужно распечатать и заполнить, указав сведения о заявителе:

1) Для физических лиц указываются:

- имя и фамилия;
- место работы;
- гражданство;
- место жительства.

2) Для компаний указываются:

- наименование;
- адрес;

² Статья 8 [Закона о товарных знаках](#) содержит перечень запрещенных к регистрации знаков.

³ В Катаре используется 11-я редакция Международной классификации товаров и услуг. Заявка может быть подана по 32-м классам товаров, за исключением алкогольной продукции и пива.

- организационно-правовая форма;
- цель использования товарного знака.

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

После получения заявки Департамент охраны прав интеллектуальной собственности проверяет полноту и правильность заполнения документов, а также соответствие знака требованиям национального законодательства. Принятые заявки публикуются в официальном бюллетене (Official Gazette of Trademarks) для возможного опротестования. В течение четырех месяцев могут быть рассмотрены возражения и обоснованные ответы заявителя.

По завершении процесса регистрации выдается свидетельство на товарный знак, в котором указываются 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.

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.

Защита товарного знака

Правовая охрана обеспечивается при условии использования⁴ товарного знака на территории Катара и может быть прекращена по решению суда, если знак не используется в течение пяти лет.

Нарушение прав на товарные знаки является преступлением, и нарушитель подлежит штрафу и/или тюремному заключению. 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) тожде-

⁴ Под «использованием», как правило, понимается присутствие товара на рынке. Для отстаивания позиции в суде допускается использование рекламных материалов и публикаций.

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

Основные средства правовой защиты:

- судебный запрет в отношении контрафактной продукции;
- конфискация и уничтожение 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 домена .QA. Большинство доменных имен (.qa, .com.qa, .net.qa, .name.qa и قطر) можно зарегистрировать через одного из регистраторов, получивших аккредитацию [национального регулятора информационно-коммуникационных технологий](#). Для регистрации необходимо провести поиск свободного имени в [реестре доменов Катара](#) и затем выбрать [аккредитованного регистратора](#). Споры по доменным именам разрешаются в рамках [национальной процедуры](#).



Продвижение продукции



6



Содержание

6.1.

Ключевые факторы успеха на рынке

6.2.

Отраслевые выставки и ярмарки

6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

Сотрудничество с дистрибьютором или торговым агентом

Хотя в Катаре разрешается полное владение бизнесом нерезидентами страны при условии получения соответствующего разрешения, наиболее эффективным способом выхода на рынок является сотрудничество с местным дистрибьютором или торговым агентом.

Дистрибьютор поможет организовать поставки с учетом тонкостей ведения бизнеса в Катаре, а также правильно подготовить необходимые документы. Рекомендуется сотрудничать с дистрибьютором, имеющим опыт работы в странах ССАГПЗ: это позволит, с одной стороны, учесть специфику ведения бизнеса в регионе, с другой — поможет в будущем выйти на рынки других стран Аравийского полуострова.

Постпандемийная трансформация рынка

Ограничительные меры в период пандемии серьезно отразились на поведении потребителей в странах Аравийского полуострова, в том числе в Катаре. Во-первых, серьезно усилился тренд на здоровое питание. Поэтому новым поставщикам целесообразно предлагать продукцию, которая может позиционироваться как предназначенная для здорового питания. Во-вторых, импульс к развитию получил канал электронной торговли. Временное закрытие общепита стимулировало рост популярности домашней кулинарии и заказа продуктов и готовой еды на дом. В этих условиях стоит обратить внимание на продвижение продукции через интернет и кооперацию с ведущими площадками электронной торговли.

Развитие сектора HoReCa

Предприятия общественного питания являются важным каналом сбыта пищевых продуктов в Катаре. По прогнозам, сектор HoReCa после восстановления от пандемийных ограничений будет демонстрировать быстрый рост на фоне развития туризма и притока мигрантов. Экспортерам баранины рекомендуется выстроить сотрудничество с ключевыми игроками сектора, которых могут заинтересовать поставки охлажденной разделки и замороженного мяса.

6.2. Отраслевые выставки

| Название выставки | Место проведения | Даты проведения |
|--|---|-----------------|
| AgriteQ Международная сельскохозяйственная выставка https://agriteq.com/en/agriteq-home | Доха Doha Exhibition and Convention Center | 15–19.03.2023 |
| Halal Expo Dubai Крупнейшая специализированная выставка индустрии «Халяль» https://www.ntradeshows.com/halal-expo | Дубай (ОАЭ) Crowne Plaza Dubai - Deira | 19–20.09.2023 |
| Hospitality Qatar Международная выставка индустрии гостеприимства http://www.hospitalityqatar.qa | Доха Doha Exhibition and Convention Center | 06–08.11.2023 |
| Gulfood Международная выставка продуктов питания и напитков https://www.gulfood.com | Дубай (ОАЭ) Dubai World Trade Centre | 19–23.02.2024 |

Особые экономические зоны





В 2008 г. Катар запустил 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. ОЭЗ предлагают следующие преференции для своих резидентов:

- отсутствие ограничений на долю иностранной собственности;
- 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 использования соглашений Катара об избежания двойного налогообложения с более чем 65 странами⁵;
- возможность привлечения финансирования фонда Doha Venture Capital (DVC), венчурного подразделения QFZA.

QFZA сосредоточена на четырех основных секторах: новых технологиях, логистике, промышленности и морском транспорте.

Под руководством QFZA были открыты две ОЭЗ:

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

Свободная экономическая зона «Рас-Буфонкас»

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

⁵ <https://clck.ru/ZHKen>

В ОЭЗ работают кластеры новых технологий, легкой промышленности, потребительских товаров, услуг, логистики и авиации. Они предлагают инвесторам высокотехнологичную среду и передовую инфраструктуру, включая более 6 тыс. м² складских помещений с морозильными камерами, оборудованными логистической компанией GWC. Также предоставляются земельные участки под новое строительство и полностью оборудованные офисные помещения.

В октябре 2022 г. было подписано соглашение между QFZA и Google Cloud по открытию в ОЭЗ Центра передового опыта Google Cloud.

Свободная экономическая зона «Умм-Альхуль»

ОЭЗ площадью 32 км² расположена рядом с глубоководным портом Хамад и имеет собственный морской кластер MARSA с полностью интегрированной экосистемой для морского транспорта и различных видов деятельности от строительства судов и морских исследований до прогулочного яхтинга и водных видов спорта.

ОЭЗ привлекает к сотрудничеству нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие компании, логистические фирмы, а также предприятия морской, пищевой и металлургической промышленности.

Другие проекты QFZA

QFZA подписало 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 страны.

В ноябре 2022 г. QFZA и AeroFarms — компания, специализирующаяся на вертикальном земледелии в закрытых помещениях — объявили о плане по созданию коммерческих крытых вертикальных ферм в ОЭЗ Катара.

Поскольку свободные экономические зоны продолжают расширяться, QFZA предлагает иностранным инвесторам участие в [открытых тендерах](#).

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) — один из трех крупнейших финансовых центров в регионе Персидского залива. 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 ИТ, энергетики, окружающей среды и здравоохранения.

Регистрация компании в ОЭЗ

Регистрации компании в ОЭЗ Катара предшествует предварительная оценка. Большинство видов экономической деятельности в таких зонах разрешены, включая логистику, складскую деятельность, обрабатывающие производства, в т.ч. пищевые, информационные технологии, сферу гостеприимства и туризма, услуги. Однако перечень разрешенных сфер деятельности время от времени пересматривается.

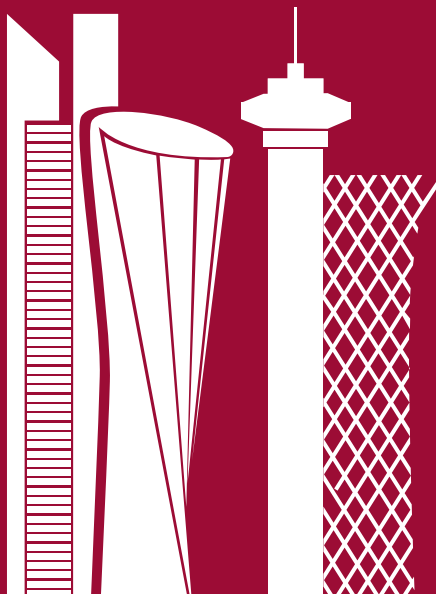
Для регистрации заявитель должен подать заявку, содержащую следующую информацию:

- краткая справка об истории компании;
- бизнес-план (описание проекта для реализации в ОЭЗ, размеры запрашиваемого земельного участка или оборудованных помещений, требования к коммуникациям, число будущих сотрудников и их навыки, информация о логистике сырья и произведенной продукции, экспортный план, оценка капитальных затрат, информация об источниках средств);
- заявление с требованиями к земельному участку, включая вид собственности, площадь, цели использования участка;
- заявление о запланированной сфере деятельности со ссылкой на список разрешенных видов деятельности;
- заявочный взнос.

Также потребуется зарегистрировать наименование компании, устав, печать, юридический адрес. Для всех компаний необходима налоговая регистрация в Главном налоговом управлении Катара с получением ИНН. Компания должна открыть банковский счет. Кроме этого, может потребоваться получение лицензий и разрешений Министерства экономики и торговли Катара.

Особенности ведения бизнеса





Открытие месторождений нефти и газа в 1930-х гг. сильно изменило катарскую экономику, которая прежде зависела от добычи жемчуга. Доходы от экспорта энергоносителей в конце XX века превратили Катар в страну с одним из самых высоких в мире ВВП на душу населения. Сегодня государство активно привлекает иностранных специалистов и зарубежные компании для строительства инфраструктуры, которая поможет модернизировать и диверсифицировать экономику страны.

Как и в других странах Персидского залива, в Катаре значительное влияние на все сферы жизни, включая бизнес, оказывает ислам. 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. Личные встречи для выстраивания деловых связей значительно важнее, чем общение по телефону или электронной почте.

Иерархия в бизнесе и особенности принятия решений

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. Подчиненным, как правило, не свойственно выступать с инициативами и проявлять самостоятельность в решении задач, не связанных с непосредственными обязанностями. Процесс принятия решений может еще сильнее растягиваться в семейных компаниях, где иерархия самая жесткая. 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).

В катарском корпоративном планировании важную роль играет национальная программа развития Qatar National Vision-2030 (QNV), запущенная в 2008 г. Целеполагание программы во многом опирается на принятые Генеральной Ассамблеей ООН «Цели в области устойчивого развития», особенно в части экологии, но также учитывает специфические задачи страны: развитие в духе исламских ценностей, повышение роли Катара в регионе и т.д. Также важной целью QNV-2030 является повышение занятости среди коренного населения Катара, особенно молодежи. Еще в 2014 г. Министерство по делам планирования и статистики констатировало, что, несмотря на приток рабочих-мигрантов и экспатов из-за рубежа, катарскому рынку недостает специалистов в ряде отраслей. Катарское правительство приветствует найм на работу граждан страны как национальными, так и зарубежными компаниями, ставя цель сбалансировать растущий рынок труда.

Планирование и проведение встречи

Встречу 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.

Чтобы построить крепкие деловые отношения и заслужить доверие, необходимо время. Однако уже на первой встрече надо стараться 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 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 дружелюбная. Беседа часто проходит без конкретной повестки и четкого плана. Кроме того, она может неоднократно прерываться 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 разговоров на отвлеченные темы, 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 следует переусердствовать: нельзя задавать слишком личные вопросы, особенно о женщинах — жене, сестрах, дочерях. Не стоит также восхищаться материальным достатком партнера. 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 мужчинами при деловом общении — рукопожатие. В неофициальной обстановке знакомые мужчины могут обняться и поцеловать друг друга в щеку. Здраваясь 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. Однако, 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. *السلام عليكم* — мир вам), на которое отвечают «Уа-алейкум ас-салям» (араб. *و عليكم السلام* — 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, а Аль-Джиши — это семейное или племенное имя. Абдулла ибн Абдель Азиза Аль-Джиши не следует называть просто «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 Смиту 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. Нельзя 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 демонстрировать компетентность в обсуждаемом вопросе. Профессионализм высоко ценится в арабском мире.

На переговорах не следует давить на партнеров и использовать аргументы юридического характера. Спорные вопросы лучше решать в формате дружеского обсуждения, избегая прямых апелляций к подписанным соглашениям. Следует также воздержаться от публичной критики катарских партнеров; нель-

зя подрывать репутацию участников встречи или ставить их в неловкое положение в присутствии других людей. В случае необходимости спорные 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 сохранять вежливость и терпение.

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 ваше предложение, скорее всего, будет отклонено.

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. 16. Государственные праздники Катара в 2023 г.

| Праздник | Дата |
|--|------------------|
| Новый год | 1 января |
| Национальный день спорта | 14 февраля |
| Мартовский банковский выходной | 5 марта |
| Ид аль-Фитр (Ураза-байрам) | 22–24 апреля |
| Ид аль-Адха (праздник жертвоприношения, Курбан-байрам) | 29 июня – 1 июля |
| Национальный день Катара ⁶ | 18 декабря |
| Канун Нового года | 31 декабря |

⁶ Праздник в честь объединения и обретения независимости. 18 декабря 1878 г. считается днем основания государства Катар.

Преимущества и риски осуществления поставок



Содержание

9.1.

Преимущества

9.2.

Риски



9.1. Преимущества

Стабильные политические и торгово-экономические связи

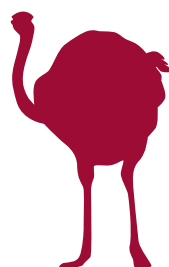
Россия входит в число стран-лидеров по объему экспорта в Катар в стоимостном выражении. В России действует частный Катарско-российский центр сотрудничества (Qatari-Russian Center for Cooperation, QRCC), который консультирует компании по вопросам выхода на катарский рынок. В ситуации роста геополитической напряженности Катар занимает нейтральную позицию, что благоприятствует развитию торгово-экономических отношений с Россией.

Потребительские предпочтения

Потребление баранины традиционно для мусульманского мира, включая Катар и другие страны Ближнего Востока. Баранина является востребованным источником протеина, однако потребляется в меньших объемах, чем курятина и говядина по причине дороговизны. Наиболее высоко ценится мясо молодых барашков (до 18 месяцев) и ягнятина.

Платежеспособный спрос

Коренные жители Катара являются обеспеченными людьми, что поддерживает высокий спрос на товары премиум-класса. В супер- и гипермаркетах широко представлена дорогостоящая высококачественная продукция, которая пользуется спросом у потребителей. Вместе с тем численность коренного населения невелика: в стране проживают 2,9 млн человек, из них граждан — всего 11,6% (330 тыс. человек), остальные — мигранты из Индии, Бангладеш, Непала, Египта, Филиппин и других стран. В Катаре одни из самых высоких в мире темпов прироста населения как за счет рождаемости, так и за счет миграции, поэтому емкость рынка постоянно растет.



9.2. Риски

Конкурентная среда

Самообеспеченность Катара бараниной составляет около 33% (среднее значение за пять лет), однако экспортерам важно учитывать риски, связанные с высокой конкуренцией со стороны других иностранных поставщиков. Основными импортерами баранины в Катар в стоимостном выражении в 2021 г. являлись Австралия (51,8%), Испания (9,0%), Танзания (7,5%) и Южная Африка (7,4%). Увеличению конкуренции способствует стремление правительства Катара снизить зависимость от поставок импортной баранины. Государство стимулирует внутреннее производство баранины, но из-за засушливого климата и нехватки плодородных земель достижение полной самообеспеченности невозможно.

Таможенное оформление

Высокая стоимость и длительность таможенного оформления ввозимой продукции затрудняют доступ на рынок. Условия пограничного и таможенного оформления импорта в Катаре хуже, чем в других странах региона.

Тенденции в потреблении

Изменение потребительских предпочтений в Катаре вписывается в общемировые тренды. Нарастание проблем с лишним весом и диабетом заставило правительство принять программу по стимулированию здорового образа жизни. В результате растет интерес населения к здоровому питанию, в том числе к заменителям баранины — мясу кур и индейки, которое имеет меньшее содержание жира.



Карта действий экспортера

10





Этап I — Подготовка к экспорту

- 1) Оцените готовность вашей компании к экспортной деятельности.
- 2) Определите конкурентные преимущества вашей продукции и компании (включая оценку ценовой конкурентоспособности продукции).
- 3) Составьте список приоритетных целевых рынков.
- 4) Оцените соответствие вашей продукции требованиям целевого рынка.
- 5) Изучите ваш целевой рынок/рынки.
- 6) Проанализируйте варианты транспортировки продукции, логистики и дистрибьюторской деятельности.
- 7) Определите стратегию выхода на рынок.
- 8) Определите и выберите местных партнеров на целевом рынке.
- 9) Проведите повторную оценку своих возможностей и способности обслуживать рынок.
- 10) Подготовьте план экспорта продукции и выделите средства на его реализацию.

Этап II — Действия на территории России, которые необходимо предпринять для экспорта продукции в Катар:

- 1) Регистрация предприятия в ИС «Цербер» в качестве экспортера баранины в Катар.
- 2) Получение сертификата «Халяль», который должен быть выдан уполномоченной организацией, включенной в соответствующий перечень в электронной Системе глобальных партнеров Министерства здравоохранения Катара.
- 3) Оформление ветеринарно-сопроводительной документации на экспорт в Катар.
- 4) Оформление Россельхознадзором международного ветеринарного сертификата, удостоверяющего, что продукция соответствует ветеринарно-санитарным требованиям Катара.

5) Таможенное оформление импорта:

- регистрация экспортера в таможенных органах России (при первой поставке);
- таможенное оформление экспорта, включая оформление ветеринарной документации.

Полезные контакты:

Информационные ресурсы и услуги АО «Российский Экспортный Центр»:

- цифровая платформа «Мой Экспорт»: <https://myexport.exportcenter.ru/>;
- регистрация на портале: <https://lk.exportcenter.ru/ru/registration/step-1>;
- изучение базы знаний: clck.ru/33s6vV;
- знакомство с перечнем услуг (кредитно-гарантийная поддержка, страхование, продвижение на внешние рынки, специальные программы по поддержке экспорта и др.): <https://www.exportcenter.ru/services/>;
- партнерские предложения: <https://bit.ly/3z4lbbl>.

Запрос на поддержку экспортера в **Минпромторг России**:

https://minpromtorg.gov.ru/ministry/trade_mission/request_support_export/.

Коммерческое бюро Посольства Ирака в Москве:

attache_moscow1@yahoo.com, тел.: +7 499 245 05 94.

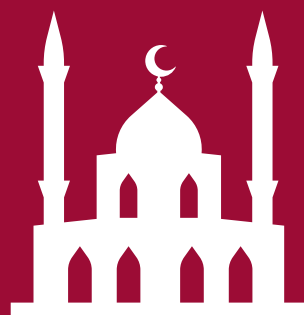
Российско-Иракский деловой совет: <https://www.rirbc.ru/kontakty.html>.

Контактная информация



11

Содержание



11.1.

Потенциальные партнеры

11.2.

Профильные организации

11.1. Потенциальные партнеры

| Компания | Профиль | Контактная информация |
|---|---------------------------------------|--|
| Fresh Meat Factory | Импорт, дистрибьюторская деятельность | Адрес: Energy St., New Industrial Area, Doha Тел.: +974 4499 9323 E-mail: inquire@fmf.qa Сайт: https://fmf.qa |
| Friendly Food Qatar | Импорт, дистрибьюторская деятельность | Тел.: +974 4468 5757; +974 4468 6363 E-mail: ffq@ffq.qa Сайт: https://www.friendlyfoodqatar.com |
| Master Meats Qatar | Импорт, дистрибьюторская деятельность | Тел.: +974 3300 3325; +974 4464 3479 E-mail: info@mastermeatsqa.com Сайт: https://mastermeatsqa.com |
| Qatar National Import & Export | Импорт, дистрибьюторская деятельность | Тел.: +974 4033 9000; +974 4033 9199 E-mail: info@qnie.com Сайт: http://www.qnie.com |
| Universal Specialty Food Group | Импорт, дистрибьюторская деятельность | Адрес: Palm Tower B, West Bay Area, Doha Тел.: +974 4029 6369 E-mail: info@usfgc.com Сайт: http://www.usfgc.com |
| Widam Food | Импорт, дистрибьюторская деятельность | Адрес: Al Shoumoukh Tower-B, Suhaim bin Hamad St., Doha Тел.: +974 4424 3388; +974 4443 3304 Сайт: https://www.widam.com.qa |
| Carrefour | Розничная торговля | Тел.: +974 800 7323 Сайт: https://www.carrefourqatar.com |
| Family Food Centre | Розничная торговля | Адрес: Industrial Area, Doha Тел.: +974 5819 487; +974 4603 306 E-mail: hello@family.qa Сайт: https://family.qa |
| Lulu | Розничная торговля | Адрес: D Ring Road, Doha Тел.: +974 4019 1666 E-mail: qatar@luluhypermarket.com Сайт: https://www.luluhypermarket.com |
| Panda | Розничная торговля | Адрес: Khaleej St., Doha Тел.: +974 4444 1099; +974 3158 7322 Сайт: https://panda.qa |

11.2. Профильные организации

| Организация | Контактная информация |
|---|--|
| <p>Министерство по вопросам окружающей среды и изменения климата</p> <p>Ministry of Environment and Climate Change</p> | <p>Адрес: 8GGH+Q8J, Doha Тел.: + 974 4434 8038 E-mail: smalmalki@mme.gov.qa</p> |
| <p>Министерство муниципалитетов</p> <p>Ministry of Municipality</p> | <p>Адрес: Al Meena St., Doha Тел.: + 974 4434 8038 E-mail: info@mm.gov.qa Сайт: https://www.mme.gov.qa</p> |
| <p>Департамент продовольственной безопасности при Министерстве здравоохранения</p> <p>Food Safety Department of the Ministry of Health</p> | <p>Адрес: Gulf St., Rumaila, Doha Тел.: +974 4407 0000 E-mail: ghcc@moph.gov.qa Сайт: https://www.moph.gov.qa</p> |
| <p>Управление свободных зон Катара</p> <p>Qatar Free Zones Authority</p> | <p>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: https://qfz.gov.qa</p> |
| <p>Главное таможенное управление</p> <p>General Authority of Customs</p> | <p>Адрес: Building No. 20, Najma, Doha Тел.: + 974 444 574 57 E-mail: Info.PR@customs.gov.qa Сайт: https://www.customs.gov.qa</p> |
| <p>Главное налоговое управление</p> <p>General Tax Authority</p> | <p>Адрес: Al-Taawon Tower, Majlis Al Taawon St., Doha Тел.: + 974 4406 9941 E-mail: info@gta.gov.qa Сайт: https://gta.gov.qa/en</p> |
| <p>Торгово-промышленная палата</p> <p>Qatar Chamber</p> | <p>Адрес: C Ring Road, Hilal Street Al Osseiri Area, P.O. Box 402, Doha Тел.: + 974 4455 9111 E-mail: info@qcci.org Сайт: https://www.qatarchamber.com</p> |
| <p>Ассоциация предпринимателей Катара</p> <p>Qatari Businessmen Association</p> | <p>Адрес: Al-Wehda Street, Doha Тел.: + 974 4435 3120 E-mail: qba@qataribusinessmen.org Сайт: https://qataribusinessmen.org</p> |

**Государственная
поддержка экспорта
продукции АПК**



12



Программа льготного кредитования

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

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

Долгосрочные инвестиционные кредиты (от 2 до 15 лет) предназначены для финансирования капитальных затрат на строительство, реконструкцию, модернизацию 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 льготного лизинга оборудования

Льготный лизинг оборудования, необходимого для омологации продукции агропромышленного комплекса или введения новой продуктовой линейки, соответствующей требованиям внешних рынков.

Предоставляется единовременная скидка 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 25% затрат на транспортировку продукции АПК железнодорожным, автомобильным, водным и смешанными видами транспорта (за исключением воздушного). 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
 -  спирт, 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 на сертификацию, фактически понесенных производителями в течение 12 месяцев. Получить компенсацию можно при условии сертификации продукции АПК, которая включена в соответствующий перечень, утвержденный Минсельхозом России.

- 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
 -  табак, вакцины, удобрения, экстракты
 -  шелк, шерсть, лен

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.

Организации могут разместить свою продукцию в павильонах в Китае (г. Шанхай), Объединенных Арабских Эмиратах (г. Дубай), Вьетнаме (г. Хошимин), Египте (г. Новый Каир), Турции (г. Стамбул), Саудовской Аравии (г. Эр-Рияд).

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 бизнеса — 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 в целях поддержки мероприятий, направленных на развитие инфраструктуры повышения международной конкурентоспособности, включая продвижение 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](#)

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.



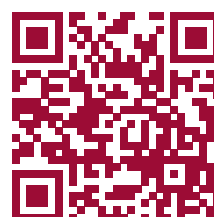
[Господдержка](#) — в разделе собрана информация о действующих мерах господдержки для российских сельхозпроизводителей и подробные инструкции по участию в каждой из представленных программ.



[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».



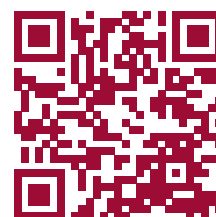
[Барьеры](#) — постоянно обновляемая база данных по статусу доступа российской продукции на зарубежные рынки.



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:

Вконтакте: <https://vk.com/aemcx>

Telegram: www.t.me/mcxae

Яндекс Дзен: www.zen.yandex.ru/id/5ddd1a7cd8a5147cefe9d66c

Связаться с нами:

Сайт: www.aemcx.ru

Телефон: [+7 495 280-74-49](tel:+74952807449)

Почта: info@aemcx.ru

Вконтакте: <https://vk.com/aemcx>

