

Экспортный гид

Масло подсолнечное



Иран



Экспортный гид

Масло подсолнечное



Иран

Гид создан при участии:



Предисловие

В Иране растительное масло считается стратегическим товаром: правительство устанавливает цены на данный продукт, а также обеспечивает для его импорта официальный заниженный курс конвертации валюты. Экспорт в Иран имеет определенные сложности, но тем не менее это растущий рынок с большим потенциалом.

Для успешного экспорта подсолнечного масла в Иран необходима хорошо спланированная стратегия, которая должна учитывать:

- государственную политику в области регулирования рынка продовольственных товаров;
- тенденции на рынках продуктов питания и их влияние на сектор подсолнечного масла;
- особенности торгово-распределительной сети;
- сложности процедур экспорта и импорта;
- специфику логистики;
- особенности ведения бизнеса в Иране.

Настоящий экспортный гид разработан для освещения указанных ключевых вопросов, а также может быть использован как практическое руководство для российских компаний, которые рассматривают возможность экспорта подсолнечного масла в Иран.

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

© Все права защищены.

Никакая часть данного издания не может быть воспроизведена ни 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.



 **АГРОЭКСПОРТ**

Оглавление

Резюме	5
Список сокращений.....	7
Введение	10
1. Краткий обзор — Иран	13
1.1. Экономические тенденции	15
1.2. Политические тенденции.....	22
1.3. Демографические тенденции	23
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны.....	25
2. Обзор рынка.....	27
2.1. Объем и динамика рынка	29
2.2. Конкурентная среда и участники рынка	46
2.3. Торгово-распределительная сеть.....	49
2.4. Конкурентная среда и участники рынка.....	55
3. Стандарты на растительное масло	61
3.1. Требования к производству.....	63
3.2. Требования к качеству.....	63
3.3. Требования к сертификации	67
3.4. Требования к упаковке и маркировке.....	69
4. Барьеры входа на рынок.....	72
4.1. Особенности таможенных процедур.....	74
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры.....	75
5. Организация экспортных поставок	78
5.1. Логистика.....	80
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций.....	89
5.3. Формы присутствия на рынке	91
5.4. Защита интеллектуальной собственности.....	94
6. Продвижение продукции.....	95
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке	97
6.2. Отраслевые выставки и ярмарки	98
7. Свободные экономические зоны	99
8. Особенности ведения бизнеса	103

9. Преимущества и риски осуществления поставок	108
9.1. Преимущества.....	110
9.2. Риски.....	111
10. Карта действий экспортера	113
11. Контактная информация	119
11.1. Потенциальные партнеры	121
11.2. Профильные организации.....	122
12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК	124
Приложение №1. 10 шагов при подготовке к экспорту.....	131
Приложение №2. Возмещение НДС при экспорте товаров	136

Резюме

- Иран является крупной страной с населением более 85,7 млн человек, 76,3% которого проживает в городах. ВВП по ППС на душу населения в 2022 г. составило 18,6 тыс. долл. США. Экономика страны в значительной степени зависит от экспорта углеводородов и сельского хозяйства. Государство присутствует во всех секторах экономики, включая обрабатывающую промышленность и финансовые услуги.
- Общее годовое потребление подсолнечного масла в Иране в 2022 г. достигло 805 тыс. тонн. Ожидается дальнейшее увеличение спроса. При этом среднедушевое потребление подсолнечного масла в 2022 г. выросло до 9,4 кг.
- Внутреннее производство растительных масел — как из масличных культур местного производства, так и из импортного сырья — составляет около 30% объема потребления. В этих условиях целью правительства является повышение уровня самообеспеченности растительным маслом до 70% в ближайшие годы. Достижение указанной цели маловероятно, поскольку иранские компании сталкиваются с многочисленными ограничениями, которые вряд ли будут устранены в ближайшем будущем.
- Импорт подсолнечного масла в 2022 г. составил 617,8 тыс. тонн на 990,3 млн долл. США. Рекордный импорт 2021 г. в 1 029,3 тыс. тонн был направлен на восстановление и наращивание запасов растительного масла.
- Россия является основным поставщиком подсолнечного масла в Иран. На ее долю в 2022 г. пришлось 87% иранского импорта подсолнечного масла как в натуральном, так и в стоимостном выражении.
- Основными местными импортерами подсолнечного масла являются Государственная торговая корпорация Ирана, а также компании по переработке растительных масел, которые производят готовую продукцию. Остальные импортеры — это частные компании, торгующие продовольственными товарами и получившие разрешение Министерства промышленности и торговли на импорт (MIMT).
- Правительство тщательно контролирует рынок растительных масел. Министерство сельскохозяйственного джихада и MIMT являются основными государственными органами, участвующими в разработке и реализации политики на рынке подсолнечного масла и выдаче разрешений на его импорт. Эти ведомства также организуют прямые импортные поставки. MIMT занимается поставками нерафинированного подсолнечного масла, а Министерство сельскохозяйственного джихада — импортом семян подсолнечника. Перевозка экспортных товаров в Иран может быть сопряжена с определенными трудностями, поскольку санкции США также направлены против транспортных компаний. Большая часть поставок осуществляется через порты ОАЭ, Турции или Омана с привлечением небольших местных судоходных и наземных транспортных компаний.

Резюме

- Основные барьеры на пути экспорта в Иран обусловлены санкциями, которые включают ограничения не только на торговые, но и на транспортные и финансовые операции, что приводит к увеличению сроков и затрат на осуществление торговли.

Список сокращений

Список англоязычных сокращений

B2C	Business to consumer, «бизнес для потребителя» — коммерческие взаимоотношения между частными лицами, так называемым «конечным» потребителем
BRC	British Retail Consortium — Британский консорциум предприятий розничной торговли
CEFAS	Centre for Environment, Fisheries and Aquaculture Science — Центр научных исследований в области охраны окружающей среды, рыболовства и аквакультуры
COI	Certificate of Inspection — Сертификат осмотра
CPPO	Customers and Producers Protection Organization of Iran — Организация по защите покупателей и производителей Ирана
FATF	Financial Action Task Force — Целевая группа по финансовым мерам (ФАТФ)
FDA	Iran Food and Drug Administration — Управление по надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов в Иране
FSA	Food Standards Agency — Агентство по пищевым стандартам
FTA	Free Trade Area — Зона свободной торговли
FVO	Food & Veterinary Office of the European Union — Агентство по продовольствию и ветеринарии Европейского Союза
GDP	Gross domestic product — Валовой внутренний продукт
GMP	Good Manufacturing Practices — Надлежащая производственная практика
НАССР	Hazard Analysis Critical Control Point — Системы анализа рисков и критических контрольных точек
HoReCa	Сокращ. от англ. Hotels/Restaurants/Catering, сегмент сферы услуг общественного питания и гостиничного хозяйства, канал сбыта товаров с непосредственным потреблением продукции в месте продажи
ICA	Iran Customs Administration — Таможенная администрация Ирана
IFS	International Featured Standards — Международные стандарты по производству и реализации продуктов питания
IGTF	Iran Green Trade Fair — Иранская «зеленая» (сельскохозяйственная) торговая ярмарка

Список сокращений

INSIRI	The Institute of Standards & Industrial Research of Iran — программа «Институт стандартизации и технических исследований Ирана»
INSO	Iran National Standards Organization — Иранская национальная организация стандартов
IQIS	Iranian Quarantine and Inspection Service — Иранская служба карантина и инспекции
IRISL	Islamic Republic of Iran Shipping Lines — Морской флот Республики Иран
IRR	Iranian Rials — иранский риал
IVOIA	Iranian Vegetable Oil Industry Association — Иранская ассоциация производителей растительного масла
MIMT	Ministry of Industry, Mine and Trade — Министерство промышленности, рудников и торговли
МОНМЕ	Iranian Ministry of Health and Medical Education — Министерство здравоохранения и медицинского образования
NIMA	Unified Foreign Exchange Transaction System — Единая система валютных операций
OFAC	Office of Foreign Asset Control — Управление по контролю за иностранными активами Министерства финансов США
PSI	Pre-Shipment Inspections — предпогрузочная инспекция
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications — международная межбанковская система передачи информации и совершения платежей
TCCIM	Tehran Chamber of Commerce, Industries, Mines and Agriculture — Тегеранская палата торговли, промышленности, горного дела и сельского хозяйства
WTO	World Trade Organization — Всемирная торговая организация

Список русскоязычных сокращений

БВСА	Регион Ближнего Востока и Северной Африки
ВОЗ	Всемирная организация здравоохранения
ГС	Гармонизированная тарифная система

Список сокращений

ГТК	Государственная торговая корпорация Ирана — Government Trading Corporation of Iran (GTC)
ЕАЭС	Евразийский экономический союз
ИКТ	Информационно-коммуникационные технологии
КСИР	Корпус стражей исламской революции
МВФ	Международный валютный фонд
МУС	Международный уголовный суд
НАМ	Движения неприсоединения — Non-Alignment Movement
ОПЕК	Организация стран-экспортеров нефти — The Organization of the Petroleum Exporting Countries
ОЭС	Организации экономического сотрудничества
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
СВПД	Совместный всеобъемлющий план действий — соглашение по иранской ядерной программе, заключенное 15 июля 2015 г. между Ираном, Великобританией, США, Россией, Китаем, Германией и Францией
СЭЗ	Свободная экономическая зона
ТН ВЭД	Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
ЦБИ	Центральный банк Ирана
ШОС	Шанхайская организация сотрудничества

Введение





Исламская Республика Иран (далее — Иран) — страна, расположенная в Западной Азии. С севера Иран омывается Каспийским морем, с юга — Персидским и Оманским заливами Индийского океана. Страна обладает четвертой по размеру ВВП экономикой в исламском мире. Иран находится в стратегически важном регионе Евразии и располагает крупными запасами нефти и природного газа.

Общие сведения (2022 г.)

ВВП (в текущих ценах): 352,2 млрд долл. США

Темпы роста ВВП: 2,5%

ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах): 18 635,5 долл. США

Уровень инфляции: 49,0%

Приток ПИИ: 1,43 млрд долл. США

Население: 85,7 млн человек

Площадь страны: 1,65 млн км²

Площадь сельскохозяйственных земель (2020): 470,1 тыс. км²

Крупнейшие города по численности населения: Тегеран (9,1 млн), Мешхед (3,2 млн), Исфахан (2,1 млн), Шираз (1,7 млн), Тебриз (1,6 млн)

Уровень урбанизации: 76,8%

Уровень безработицы: 11,0%

Структура ВВП (2021 г.): сельское хозяйство (12,4%), промышленность (38,0%), сфера услуг (47,3%)

Структура занятости (2021 г.): сельское хозяйство (16,3%), промышленность (34,4%), сфера услуг (49,4%)

Основные экспортируемые товары АПК: фисташки, финики, ракообразные, миндаль, артишок свежий

Основные импортируемые товары АПК: кукуруза, пшеница, соевые бобы, рис, масло подсолнечное

Объем экспорта продукции АПК: 2,3 млрд долл. США

Объем импорта продукции АПК: 12,4 млрд долл. США

Источник: МВФ, Всемирный банк, ООН, ЮНКТАД, Международная организация труда, ITC Trade Map, UN Comtrade (Зеркальные данные), WorldAtlas

Краткий обзор — Иран





Содержание

1.1.

Экономические тенденции

1.3.

Демографические тенденции

1.2.

Политические тенденции

1.4.

Влияние тенденций
на потребительский рынок страны

1.1. Экономические тенденции

Иран — один из крупнейших потребительских рынков Ближнего Востока и один из самых перспективных ввиду нахождения на пересечении стратегически важных торговых маршрутов между Европой и Азией. Иран занимает второе место в мире по запасам природного газа и третье место по объему разведанных запасов сырой нефти. Экономическая активность и государственные доходы по-прежнему в значительной степени зависят от поступлений от продажи нефти и поэтому остаются волатильными.

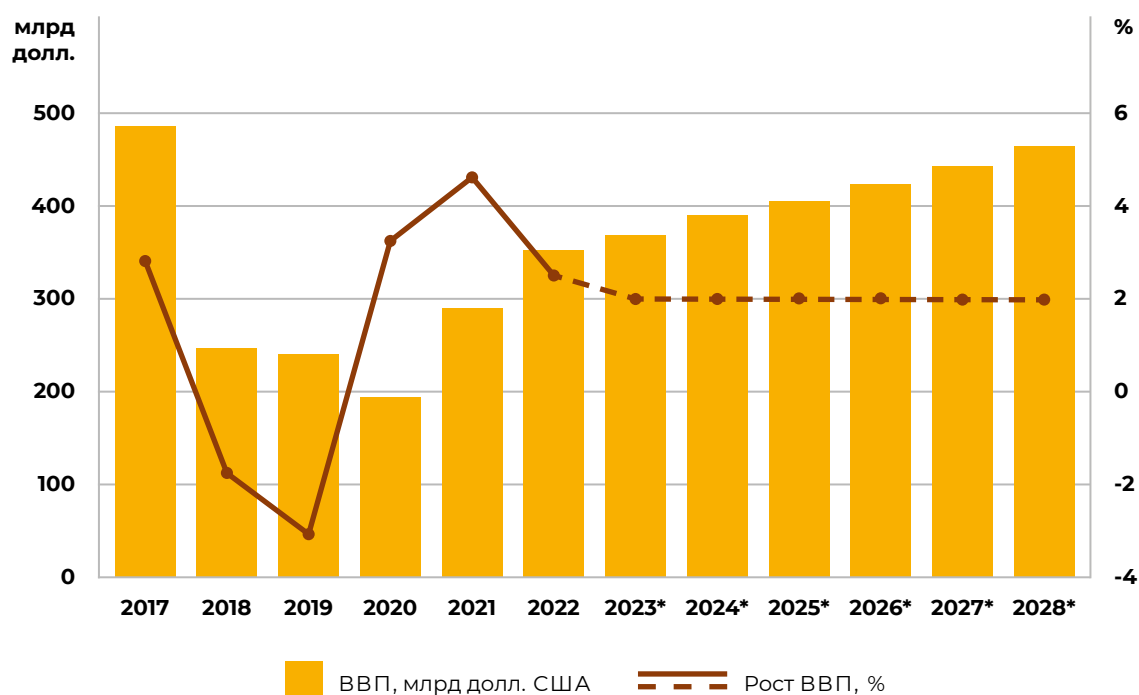
Благодаря своевременной вакцинации и ослаблению ограничений, связанных с COVID-19, в 2021 г. экономика страны выросла на 4,7%. В то же время уже в 2022 г. рост ВВП замедлился до 2,5% в связи со стагнацией переговоров по иранской ядерной программе (СВПД), высокой инфляцией из-за продолжающегося падения курса иранского риала, санкций со стороны США и отмены субсидий. Также, несмотря на затухание массовых протестов в Иране, начавшихся в сентябре 2022 г., доверие к правительству остается крайне низким. Прогнозируется дальнейшее замедление экономики до 2% из-за неудачной государственной политики по сдерживанию инфляции, продолжающегося обесценивания местной валюты, сохраняющихся санкций США, роста цен на сырьевые товары и неопределенности переговоров по СВПД.

Возобновление дипломатических отношений с Саудовской Аравией поставило Иран в выгодное положение для переговоров по СВПД. Однако даже в случае заключения соглашения ожидается сохраняется неопределенность до результатов президентских выборов в США 2024 г., поскольку Республиканская партия настаивает на том, чтобы не возобновлять участие в ядерной сделке.

Еще одной проблемой для Ирана становится стареющее население. Численность трудоспособных граждан достигнет пика к середине 2030-х гг., а затем начнет сокращаться, создавая дополнительную нагрузку на экономику страны.



Рис. 1. Динамика ВВП Ирана в текущих ценах, 2018-2028 гг.



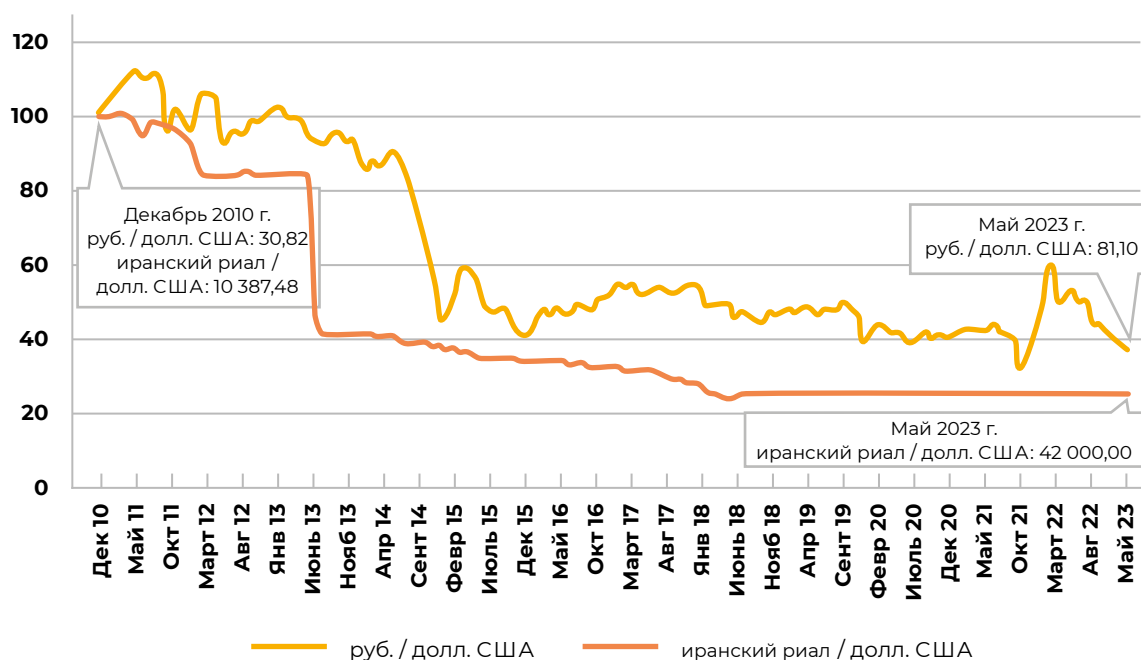
Источник: МВФ (World Economic Outlook), EMIS

Примечание. *прогноз, данные МВФ по состоянию на 20.06.2023 г.

Несмотря на стабильность государственного субсидированного курса риала, неофициальный курс продолжает падать из-за сохраняющихся экономических проблем и растущих мировых цен. Неофициальный курс во многом определялся состоянием переговоров Ирана с США по СВПД. Так, например, прогресс в переговорах в январе-марте 2022 г. привел к росту курса валюты на 7%. Однако в период с апреля по июнь 2022 г. стагнация в переговорах вызвала падение курса примерно на 12%. В первом квартале 2023 г. неофициальный курс риала был почти в 12 раз выше государственного.



Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и иранского риала к доллару США, декабрь 2010 г. – май 2023 г.



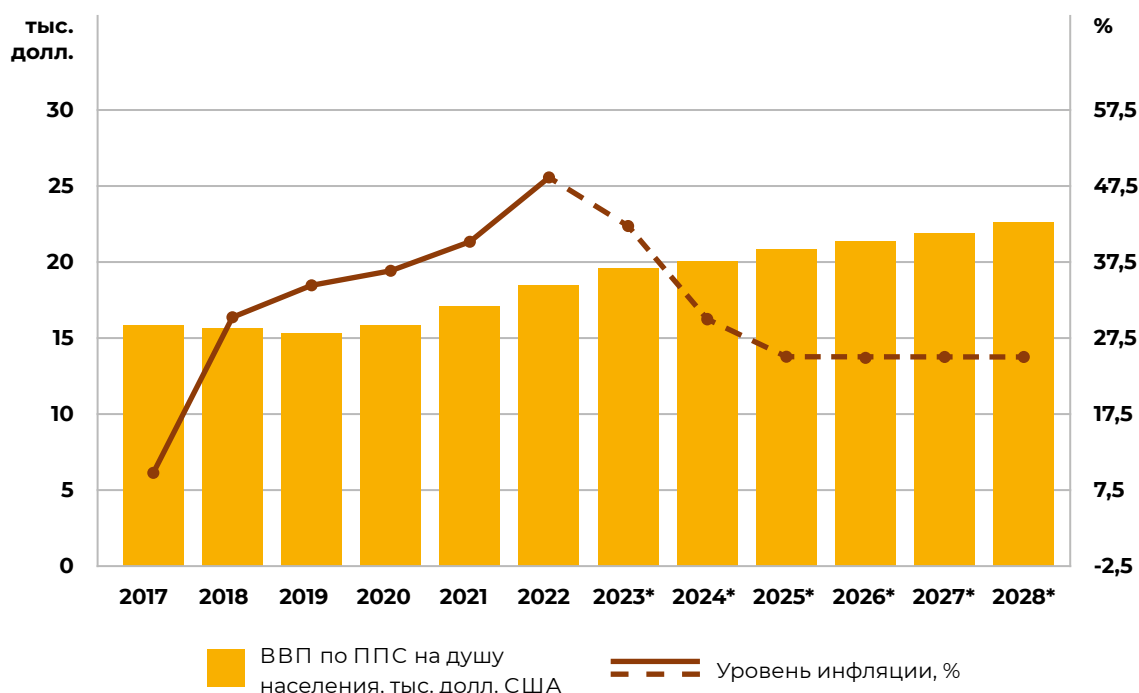
Источник: Банк международных расчетов, Банк России

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

В 2021 г. значительное давление на государственные финансы было вызвано сокращением экспорта нефти, что привело к росту инфляции до уровня в 40%, что, в свою очередь, негативно сказалось на доходах и покупательной способности домохозяйств.

В 2022 г. инфляция выросла до 49,0%. Уровень базовой инфляции вырос до 36,7%. Обесценивание национальной валюты, рост цен на продукты питания в связи с отменой субсидий на импортное продовольствие, а также удорожание аренды жилья были основными причинами высокой инфляции. Недавние усилия по стабилизации курса риала не привели к снижению инфляции. В среднесрочной перспективе ожидается сохранение высокого уровня инфляционного давления в связи с продолжающимся обесцениванием иранского риала, а также сохранением санкционного давления со стороны США и ЕС.

Рис. 3. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2018-2028 гг.



Источник: МВФ (World Economic Outlook), EMIS

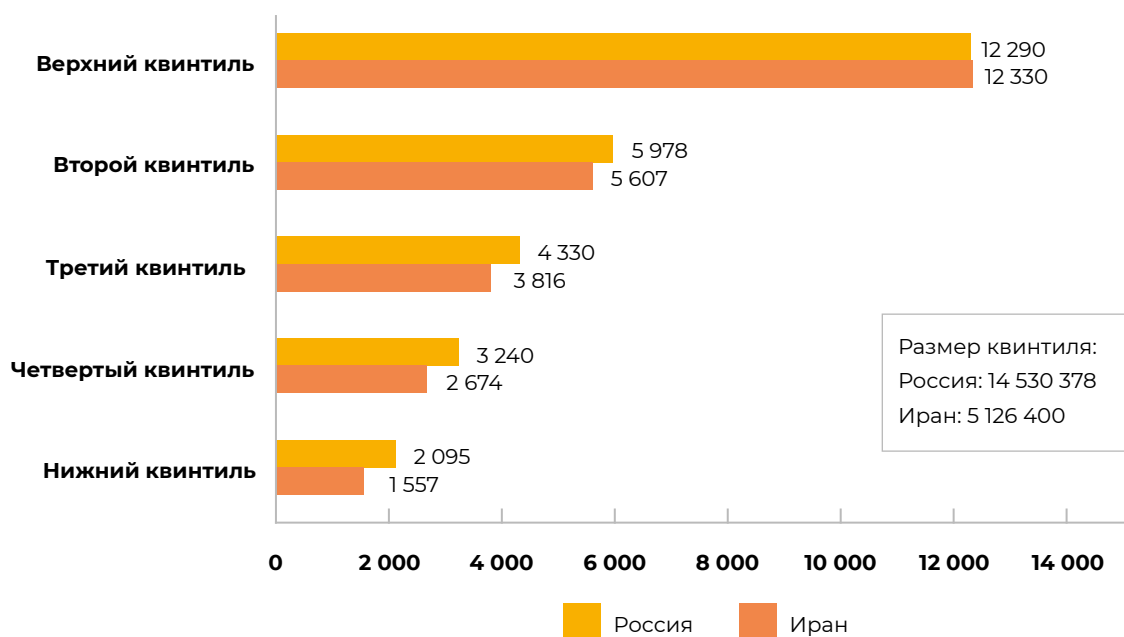
Примечание. *прогноз, данные МВФ по состоянию на 20.06.2023 г.

Согласно индексу Джини, неравенство доходов в Иране в 2021 г. было четвертым по величине в регионе Магриба и Ближнего Востока. Реальные потребительские расходы домохозяйств снизились с 3,9% в 2021 г. до 3,3% в 2022 г. в силу падения покупательной способности населения из-за продолжающегося обесценивания курса местной валюты.

В условиях экономики, до конца не оправившейся от последствий пандемии COVID-19, еще сильнее усугубили ситуацию введенные в отношении страны санкции, препятствующие социальной мобильности. Ожидается, что в краткосрочной перспективе быстрее всего будет расти социальный класс с наименьшим уровнем дохода. Вторым по темпу роста станет класс с самыми высокими доходами, что еще больше усилит социальное неравенство. Учитывая текущие экономические перспективы, доля граждан страны, проживающая за чертой бедности, составляет около половины от общей численности населения.



Рис. 4. Среднемесячные доходы занятого населения по квинтильным (20%) группам, 2022 г., долл. США



Источник: Всемирный банк, МВФ, ООН

Примечание. Доходы рассчитаны по ППС с учетом курсовой разницы, чтобы показать фактическую покупательную способность для стандартной потребительской корзины.

Внешняя торговля продукцией АПК

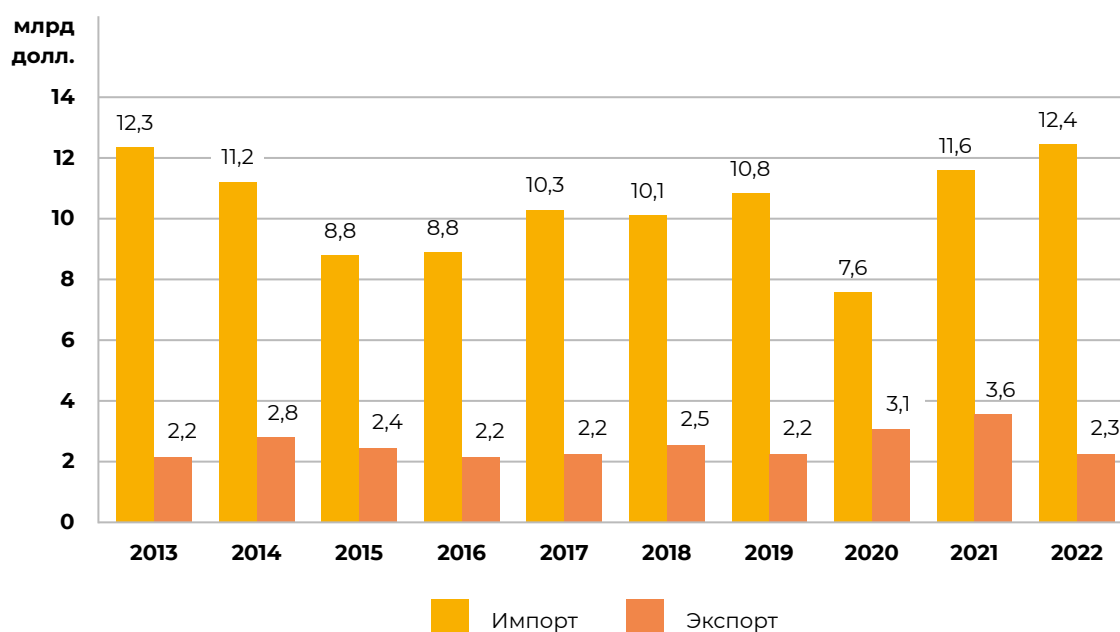
В силу своего климатического и географического разнообразия территория страны подходит для выращивания целого ряда сельскохозяйственных культур, включая пшеницу, рис, фрукты, овощи и орехи. Иран также является крупным производителем фисташек и шафрана. Но несмотря на это в последние годы сектор столкнулся со значительными проблемами, включая нехватку воды, деградацию почв, ограниченный доступ к современным технологиям и практикам ведения сельского хозяйства. Санкции и торговые ограничения также оказали влияние на сельскохозяйственный сектор Ирана, ограничив возможность импортировать необходимые ресурсы и оборудование.

В ответ на эти вызовы Иран внедрил ряд стратегий и программ, направленных на повышение производительности и устойчивости своего сельского хозяйства. Правительство инвестировало в ирригационную инфраструктуру, поощряло использование современных технологий и методов ведения хозяйства, а также оказывало поддержку мелким и средним фермерам.

В 2022 г. объем импорта составил рекордные 12,4 млрд долл. США, что на 6,8% выше 2021 г. В товарной структуре импорта продукции АПК Ирана в 2022 г. лидирующие позиции занимали кукуруза (21,4%), пшеница (16,6%) и соевые бобы (13,1%). Также в топ-5 импортируемых товаров вошли рис и масло подсолнечное.

Экспорт продукции АПК Ирана в 2022 г. составил 2,3 млрд долл. США, снизившись по отношению к 2021 г. на 36,9%. В стоимостной структуре экспорта продукции АПК Ирана в 2022 г. наибольшую долю занимали фисташки (14,1%), финики (6,0%), ракообразные (5,7%), миндаль (4,5%) и артишок свежий (4,2%).

Рис. 5. Внешняя торговля продукцией АПК Ирана, 2013–2022 гг., млрд долл. США



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 01-24.

Табл. 1. Структура экспорта продукции АПК Ирана, 2022 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Фисташки	318,8	14,1
Финики	135,7	6,0
Ракообразные	128,7	5,7
Миндаль	102,3	4,5
Артишок свежий	94,5	4,2
Земляника и клубника	90,3	4,0

Табл. 1. Структура экспорта продукции АПК Ирана, 2022 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Рыба мороженая	87,8	3,9
Кишки, пузыри и желудки животных (кроме рыбьих)	87,2	3,9
Шафран	84,0	3,7
Виноград сушёный (изюм)	75,0	3,3
Прочие продукты	1 053,1	46,7
Итого	2 257,4	100,0

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 01-24.

Табл. 2. Структура импорта продукции АПК Ирана, 2022 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Кукуруза	2 654,1	21,4
Пшеница	2 057,4	16,6
Соевые бобы	1 623,7	13,1
Рис	1 161,0	9,4
Масло подсолнечное	990,3	8,0
Ячмень	693,6	5,6
Масло пальмовое	578,8	4,7
Сахар свекловичный и тростниковый	448,9	3,6
Жмых и шрот соевые	330,3	2,7
Масло соевое	284,5	2,3
Прочие продукты	1 577,1	12,7
Итого	12 399,8	100,0

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 01-24.

1.2. Политические тенденции

По форме правления Иран является исламской республикой. Власть в Иране осуществляется высшим руководителем (рахбаром), законодательными, исполнительными и судебными органами. Правовая система страны основана на системе французского гражданского права и законах шиитского ислама. Основным законом государства является Конституция Ирана от 1979 г. Нормы отдельных отраслей права систематизированы в кодексах: гражданском, торговом, уголовном и т. д.

Высший руководитель является главой государства и верховным главнокомандующим вооруженными силами. Он управляет политической, социальной и экономической жизнью страны, определяет общее направление развития страны, внешнюю и внутреннюю политику. Рахбар назначает руководителей силовых ведомств, государственных телевизионных и радиоканалов, а также шестерых из 12 членов Совета стражей. Пост высшего руководителя занимает пожизненно.

Специальным государственным органом, избирающим Высшего руководителя, является Совет экспертов, состоящий из 88 представителей исламского духовенства. Совет также имеет право сместить высшего руководителя с должности в любое время. Члены Совета избираются всенародным голосованием на восьмилетний срок.

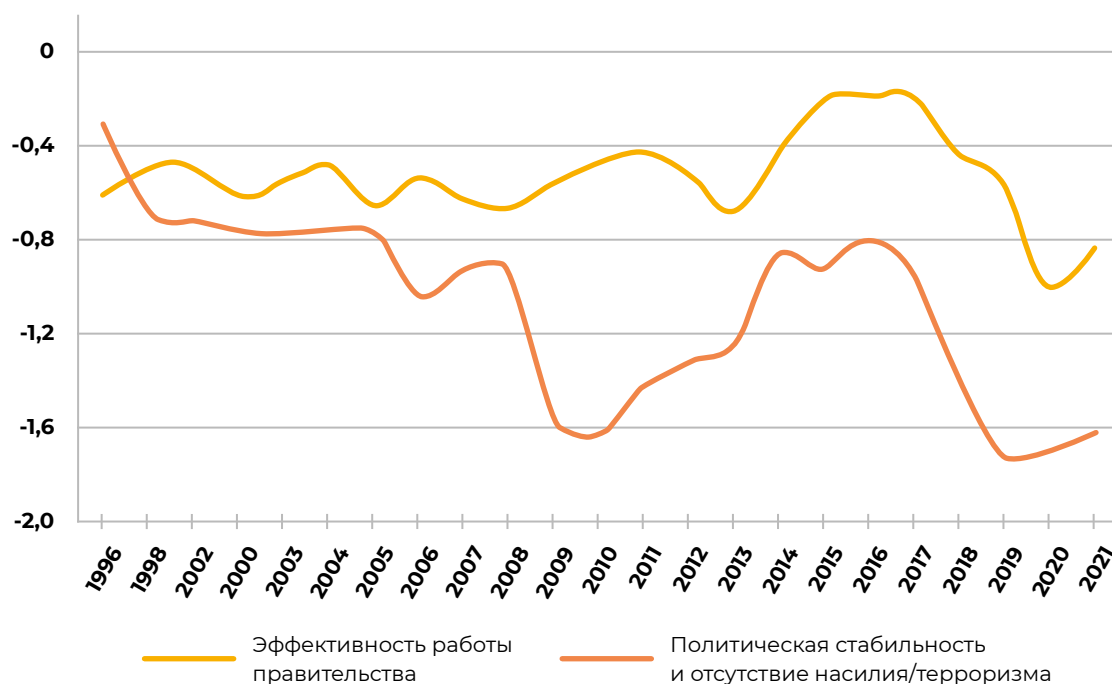
Исполнительная власть в стране представлена президентом. В отличие от большинства других стран президент в Иране не является главой государства, а выполняет представительские функции и функции премьер-министра. Состав правительства, а также кандидатуры вице-президентов утверждаются парламентом страны. Президент избирается всенародным голосованием на 4-летний срок и имеет право занимать этот пост не более двух раз подряд. Его кандидатура утверждается Советом стражей конституции.

Законодательная власть страны состоит из двух государственных органов: однопалатного парламента в составе 290 членов (Меджлис) и Совета стражей конституции. Выборы членов парламента проводятся каждые четыре года. Совет стражей Конституции имеет в составе 12 членов, половина из которых назначается Высшим руководителем из представителей исламского духовенства, и шестерых юристов, назначаемых главой судебной системы. Совет осуществляет толкование Конституции в ходе проверки конституционности законодательства. Он также имеет исключительное право вносить поправки в конституцию страны, а также утверждать кандидатуры на высшие государственные посты, в том числе президентский.

В качестве посредника при разрешении споров между Советом стражей конституции и меджлисом работает совет по определению политической целесообразности. Глава совета назначается Высшим руководителем.

Судебная система состоит из Народных судов, занимающихся гражданскими и уголовными делами, Революционных судов, в компетенцию которых входят особые преступления, в том числе против государства и Особый духовный суд. Решения духовного и революционного судов не подлежат обжалованию. глава судебной власти назначается Высшим руководителем.

Рис. 6. Основные показатели качества государственного управления в Иране



Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators)

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

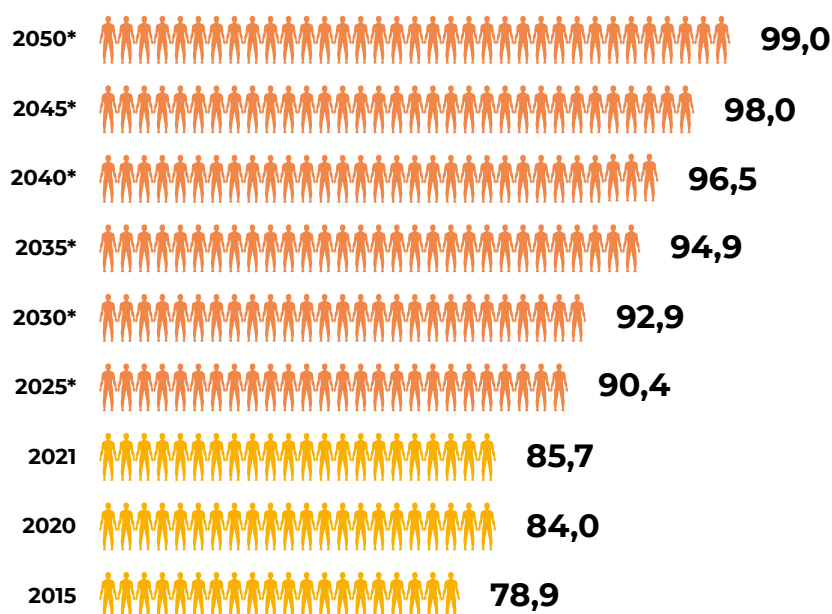
Согласно оценкам качества государственного управления, эффективность работы правительства, как и уровень политической стабильности Ирана, за последние несколько лет значительно снизилась на фоне тяжелого экономического положения и массовых протестов в стране.

1.3. Демографические тенденции

В 2022 г. численность населения в Иране составила 85,7 млн человек. Ожидается, что к 2050 г. общая численность населения достигнет 99,0 млн человек. Порядка 28,8 млн граждан страны находятся в трудоспособном возрасте.

Одной из проблем, с которой столкнулась страна, — стареющее население. Иран входит в число стран с самым быстростареющим населением в мире¹. Согласно прогнозу ООН, к 2050 году Иран станет 11й страной по численности населения старше 60 лет. На данный момент в данную возрастную группу попадают 11,6% иранцев — около 10,3 млн человек, однако в будущем эта цифра может значительно увеличиться. К 2050 г. доля населения старше 60 лет в Иране составит 30,4%, что сделает Исламскую Республику страной с крупнейшей долей пожилого населения на Ближнем Востоке.

Рис. 7. Общая численность населения Ирана, прогноз до 2050 г., млн человек



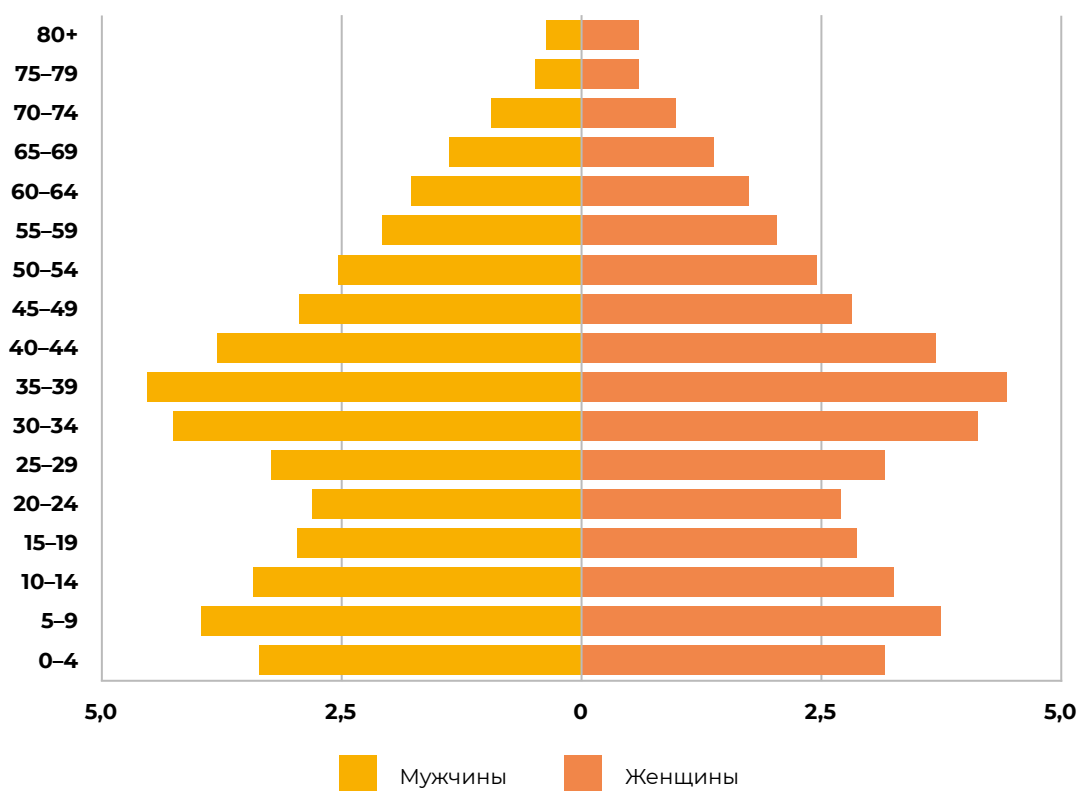
Источник: МВФ, ООН

Примечание. *прогноз.

Помимо этого, в стране уже около 10-ти лет подряд снижаются темпы рождаемости. При условии сохранения нынешних демографических тенденций в течение следующих 15-20 лет в Иране будет самый низкий уровень рождаемости на Ближнем Востоке. Основными причинами такого тренда являются ухудшение экономических условий, растущий уровень эмиграции, изменение образа жизни и пессимистичные настроения у молодого населения, которое стремится к большей социальной и политической свободе.

¹ <https://clck.ru/35x43E>

Рис. 8. Население Ирана по полу и возрасту, 2022 г., млн человек



Источник: ООН

1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

Наибольшее влияние на продовольственный рынок Ирана оказывает экономическое положение страны. Высочайшие показатели инфляции, девальвация национального курса валюты, а также растущие цены на аренду жилья и продовольствие заставляют иранских потребителей сокращать потребление базовых продуктов питания. Вдобавок к этому в середине 2022 г. правительство отменило субсидии на импортные продукты, что помимо падения курса национальной валюты вызвало скачок цен на импортные товары в магазинах и еще больше усугубило положение иранцев со средним и низким уровнем дохода: отмечалось снижение потребления мяса и молочных продуктов, фруктов и овощей.

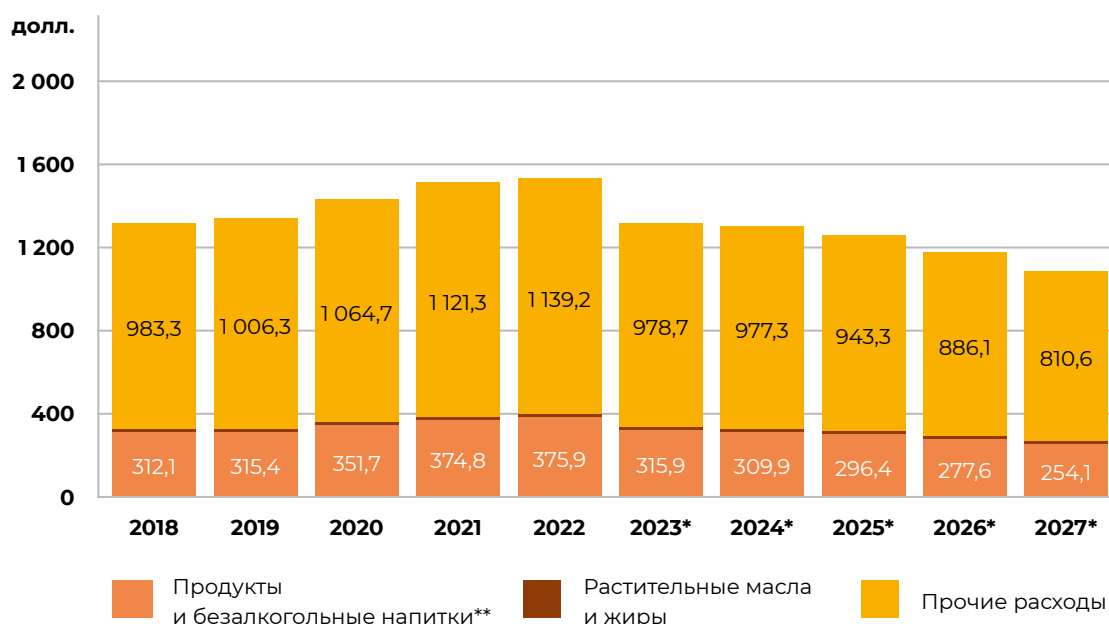
Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок Ирана

- снижение покупательной способности населения вследствие высокой инфляции;
- рост цен на продукты питания;

- увеличение доли населения, проживающего за чертой бедности;
- зависимость от импорта продовольствия, поскольку местное производство не удовлетворяет потребности населения;
- маркировка «Халяль» обязательна для большинства продуктов питания;
- растущий уровень урбанизации и увеличение молодого и трудоспособного населения, которые проявляет интерес к западному образу жизни и открыты к импортным продуктам питания;
- повышенный спрос отмечается на различные сорта растительных масел, мясо птицы и кондитерские изделия. Также набирает популярность продукты на основе растительных белков и с длительными сроками хранения;
- импорт продуктов первой необходимости, к которым относится подсолнечное масло, субсидируется правительством.

Расходы на конечное потребление на душу населения в 2022 г. составили 1 530 долл. США в постоянных ценах 2022 г., что на 1,2% больше 2021 г., при этом расходы на растительное масло и жиры остались на уровне 14,9 долл. США. К 2027 г. прогнозируется, что расходы на конечное потребление на душу населения снизятся до 1 074,6 долл. США в текущих ценах.

Рис. 9. Расходы на конечное потребление на душу населения в постоянных ценах 2022 г., 2018–2027 гг., долл. США



Источник: Euromonitor International (платформа Passport)

Примечание. *прогноз. **без учета расходов на растительные масла и жиры.

Обзор рынка

2

Содержание



2.1.

Объем и динамика рынка

2.3.

Конкурентная среда
и участники рынка

2.2.

Импорт подсолнечного масла

2.4.

Торгово-распределительная сеть

2.1. Объем и динамика рынка

Первое в Иране производство масла из семян хлопчатника, подсолнечника и сои было организовано в 1938 г. на маслоэкстракционном заводе в Варамине. До строительства этого завода для приготовления пищи иранцы использовали животный жир. Населению потребовалось некоторое время для того, чтобы увидеть преимущества растительного масла, такие как его ценовая доступность, наличие, удобная фасовка, меньший вред здоровью. В результате за последние несколько лет спрос на продукт существенно вырос.

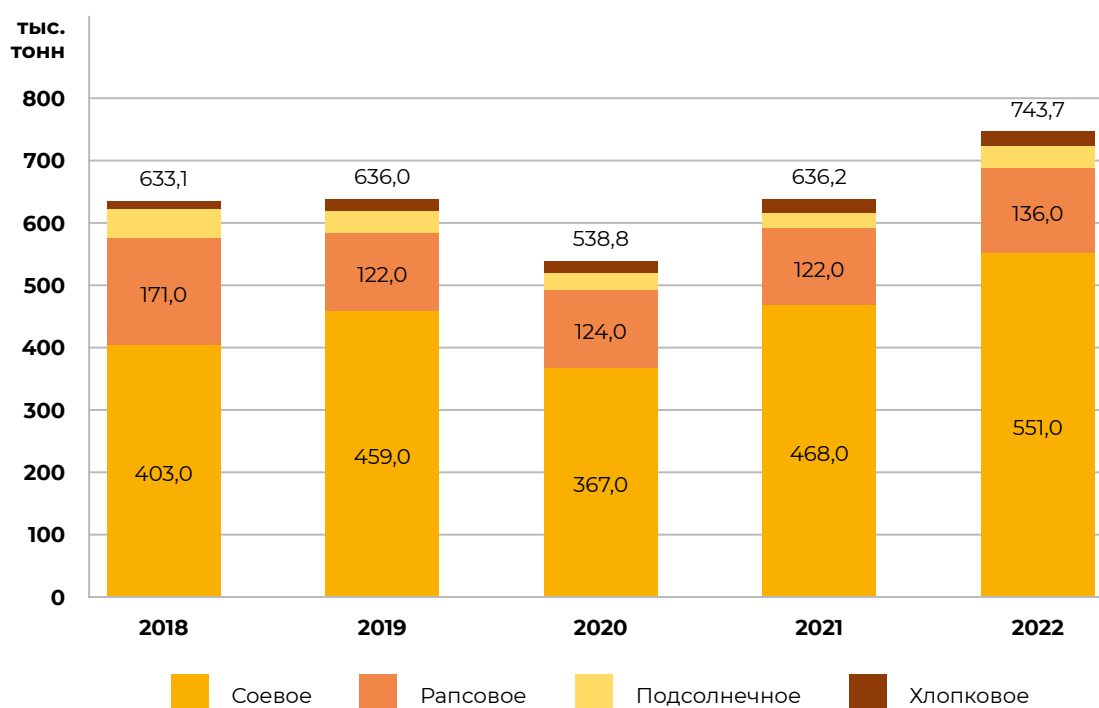
В течение многих лет Иран остается нетто-импортером различных видов растительных масел и масличных семян. В пищевых предпочтениях иранцев произошли изменения, которые привели к росту спроса на растительное масло. Хотя внутреннее производство растительного масла выросло, оно не покрывает всех потребностей страны.

Иран на 70% зависит от импорта растительных масел. В условиях санкций и валютных ограничений правительство вынуждено контролировать торговлю импортными товарами. Правительство Ирана рассматривает растительное масло, в том числе подсолнечное, как один из товаров первой необходимости. Власти регулируют цены на растительное масло, субсидируют обменный курс на импортные поставки масличных культур и масел, создают запасы. Цены на растительное масло контролируются Министерством промышленности и торговли Ирана.

Производство

Основными видами растительных масел, производимыми в Иране, являются соевое, рапсовое, подсолнечное и хлопковое. Общий объем производства всех видов масел в 2022 г. составил 743,7 тыс. тонн, что на 16,9% выше 2021 г. Из них на производство соевого масла приходилось 74,1% (551,0 тыс. тонн), рапсового — 18,3% (136,0 тыс. тонн).

Рис. 10. Структура производства растительных масел в Иране по видам, 2018-2022 гг., тыс. тонн



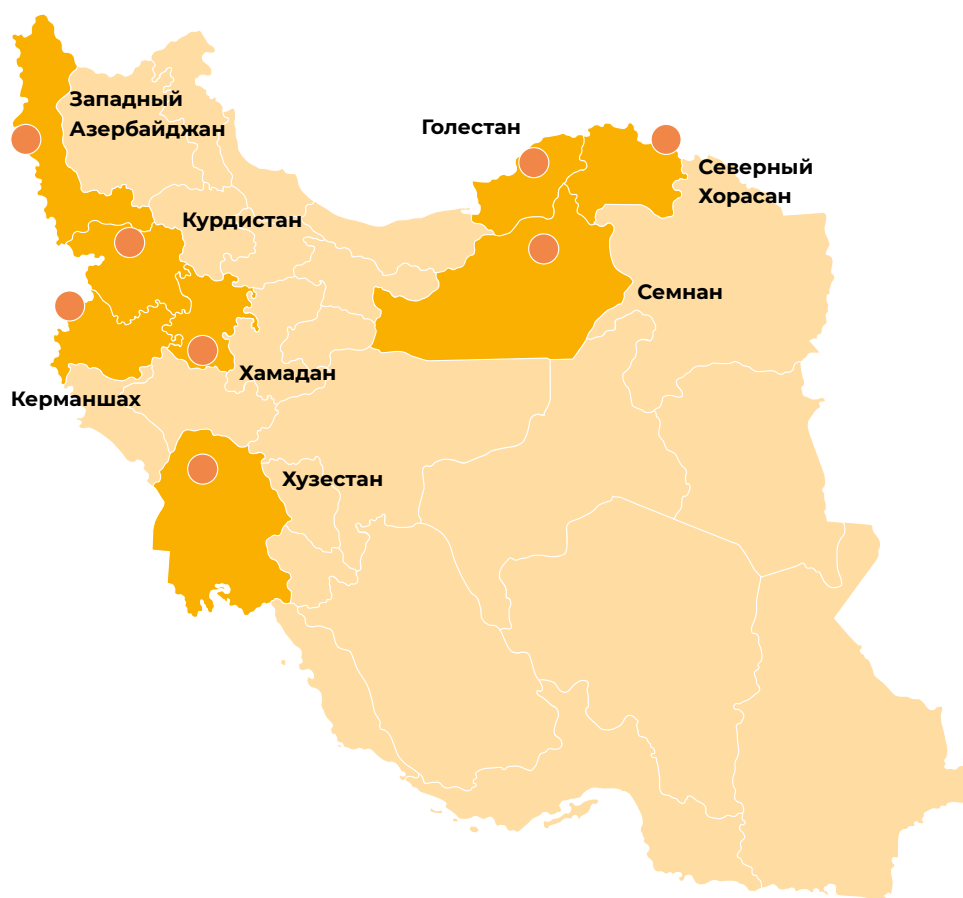
Источник: USDA, FAO

Согласно отчетам Министерства сельского хозяйства США, производство семян подсолнечника в Иране составляет 43-44 тыс. тонн, из которых порядка 73% произведено на орошаемых землях, а 27% — на неорошаемых. В совокупности восемь останков с посевной площадью под подсолнечник более 200 га охватывают 88% общей посевной площади подсолнечника страны.

На развитие внутреннего производства масличных семян негативно влияют истощение водных ресурсов и использование устаревших методов орошения. Тем не менее, правительство Ирана проводит модернизацию ирригационных и дренажных систем. Особое место отводится развитию механизации и технологий в ирригации.

В последние годы правительство приступило к гарантированной закупке семян масличных культур у фермеров по установленным ценам. Однако платежи зачастую задерживаются, а цены по сравнению с ценами мирового рынка остаются достаточно низкими. По этой причине фермерские хозяйства выбирают другие культуры для выращивания, более подходящие к местным условиям или которые можно экспортировать.

Рис. 11. Ведущие осланы Ирана по производству семян подсолнечника



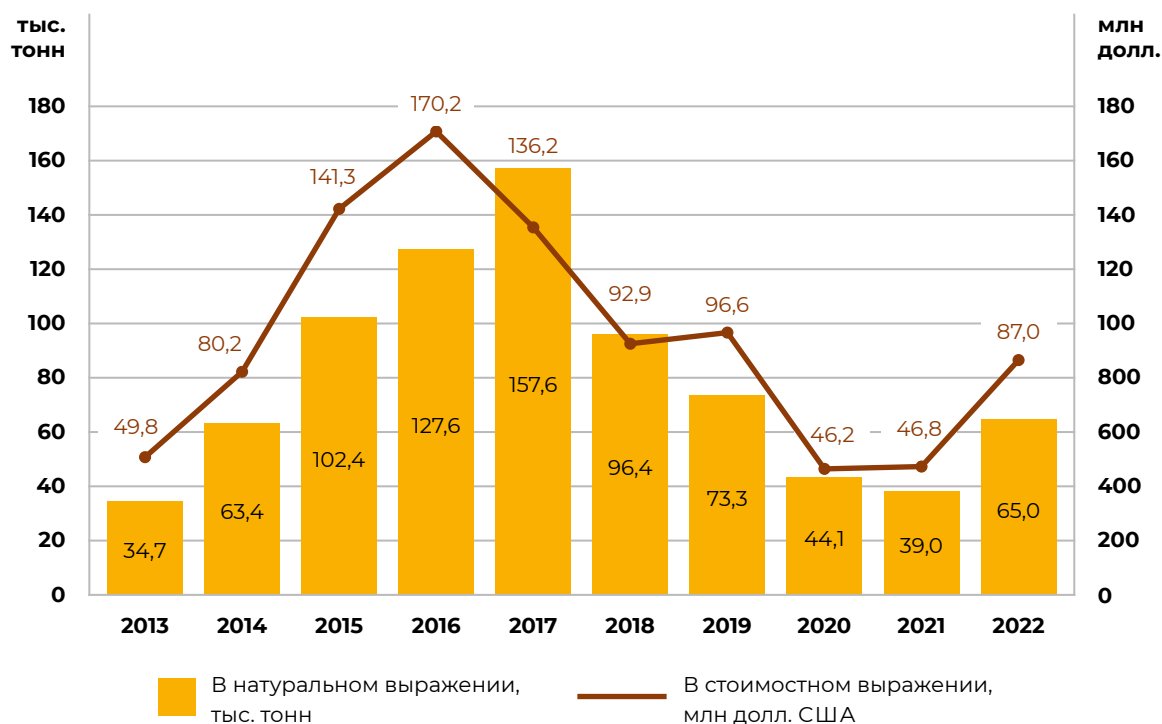
Источник: составлено на основании данных Министерства сельскохозяйственного джихада Ирана.

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

Около 22 тыс. тонн подсолнечника потребляется непосредственно в виде снеков или в кондитерских целях, остальной объем идет в переработку на маслоэкстракционных заводах.

Иран импортирует значительные объемы семян подсолнечника для последующей переработки. Пик импорта семян наблюдался в 2017 г., когда поставки составили 157,6 тыс. тонн на 136,1 млн долл. США. К 2021 г. импорт семян подсолнечника снизился на 75,2% в натуральном и на 65,6% в стоимостном выражении относительно 2017 г. В 2022 г. импорт составил 65,0 тыс. тонн, более 90% из которых приходилось на поставки из Китая.

Рис. 12. Импорт семян подсолнечника Ирана в натуральном и стоимостном выражении, 2013-2022 гг.

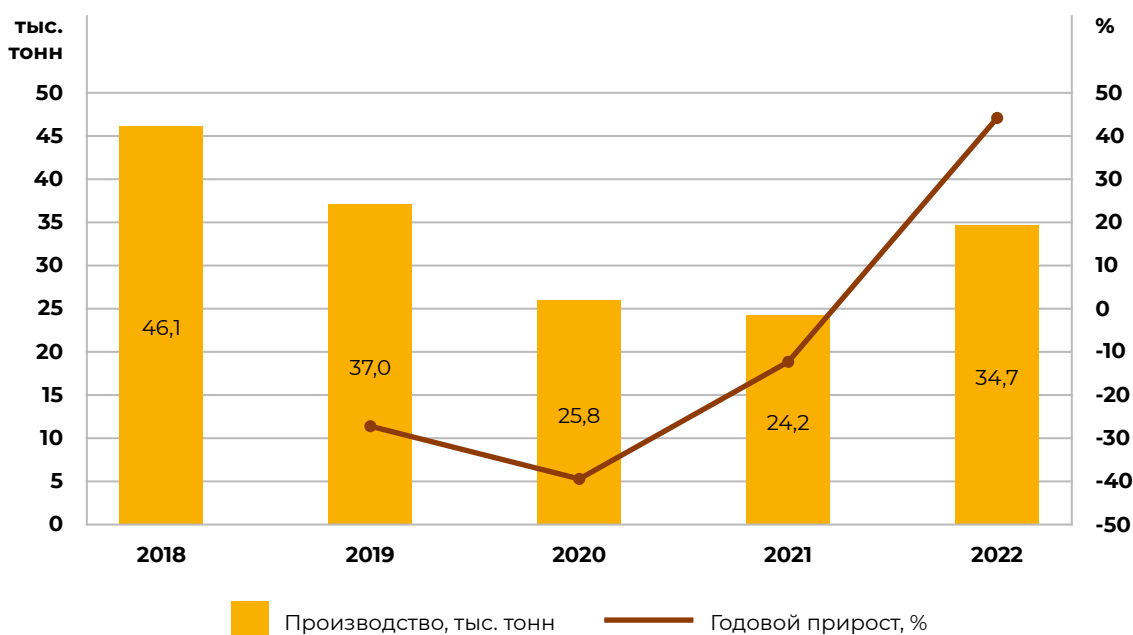


Источник: ITC Trade Map

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 1206.

Динамика объемов производства подсолнечного масла Ирана зависит от импортных поставок сырья, которые в 2019-2021 гг. снижались из-за возобновившихся санкций и начала пандемии COVID 19. В 2022 г. поставки семян начали восстанавливаться, что позволило увеличить объемы производства подсолнечного масла в Иране до 34,7 тыс. тонн.

Рис. 13. Производство подсолнечного масла в Иране, 2018-2022 гг., тыс. тонн



Источник: USDA, FAO

Потребление

Основными видами растительных масел в структуре потребления Ирана являются соевое, подсолнечное и пальмовое, на которые приходится более 90% объема потребления в натуральном выражении. Потребление подсолнечного и соевого масла составляет 700-800 тыс. тонн в год, пальмового — 450-500 тыс. тонн. Среди других видов масел в Иране используется также рапсовое, хлопковое, кукурузное и арахисовое.

В 2019 г. возобновились санкции против Ирана. Это выразилось в снижении импорта масел и соевых бобов, что привело к значительному сокращению запасов подсолнечного масла по итогам 2020 г. Для решения этой проблемы Иран смог в два раза увеличить импорт подсолнечного масла в 2021 г.

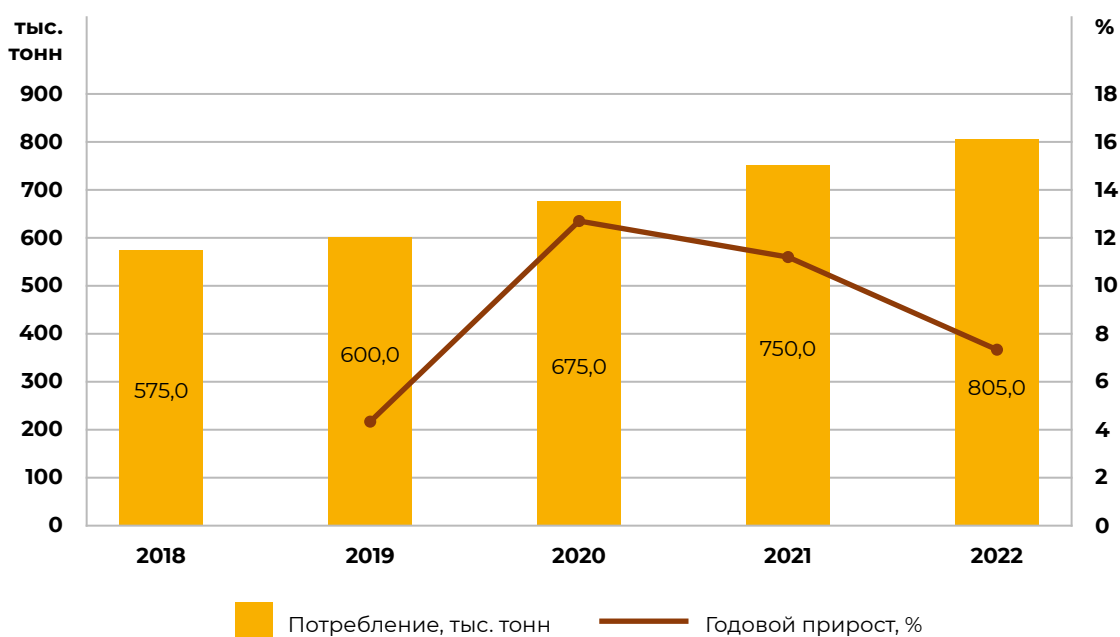
Табл. 3. Баланс ресурсов подсолнечного масла в Иране, 2018-2022 гг., тыс. тонн

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022
Ресурсы всего	699,6	794,4	699,3	1 077,6	979,9
Начальные запасы	154,0	124,5	194,4	24,1	327,4
Производство	46,1	37,0	25,8	24,2	34,7
Импорт	499,6	632,9	479,0	1 029,3	617,8
Использование всего	575,2	600,0	675,1	750,2	805,1
Внутреннее потребление	575,0	600,0	675,0	750,0	805,0
Экспорт	0,2	0,0	0,1	0,2	0,1
Конечные запасы	124,5	194,4	24,1	327,4	174,9

Источник: USDA, FAO

За 2018-2022 гг. потребление подсолнечного масла Ирана увеличивалось в среднем на 8,8% в год. По состоянию на 2022 г. потребление составило 805,0 тыс. тонн, что на 7,3% больше уровня 2021 г. и на 40,0% больше 2018 г.

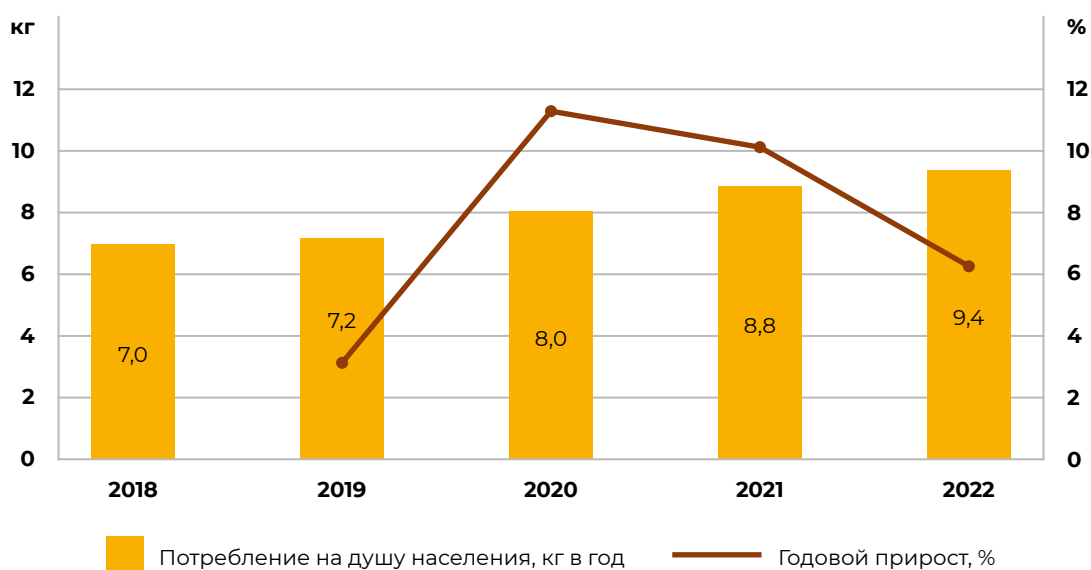
Рис. 14. Потребление подсолнечного масла в Иране, 2018-2022 гг., тыс. тонн



Источник: USDA, FAO

За последние 60 лет уровень потребления растительных масел на душу населения вырос в восемь раз. Если в 1960-е гг. потребление составляло 3 кг на человека в год, то в 2000-е гг. уже 16 кг, а по состоянию на 2022 г. потребление оценивается в 24-25 кг. Потребление подсолнечного масла на душу населения в Иране по итогам 2022 г. составило 9,4 кг. Среднегодовые темпы роста за 2018–2022 г. составили 7,6%.

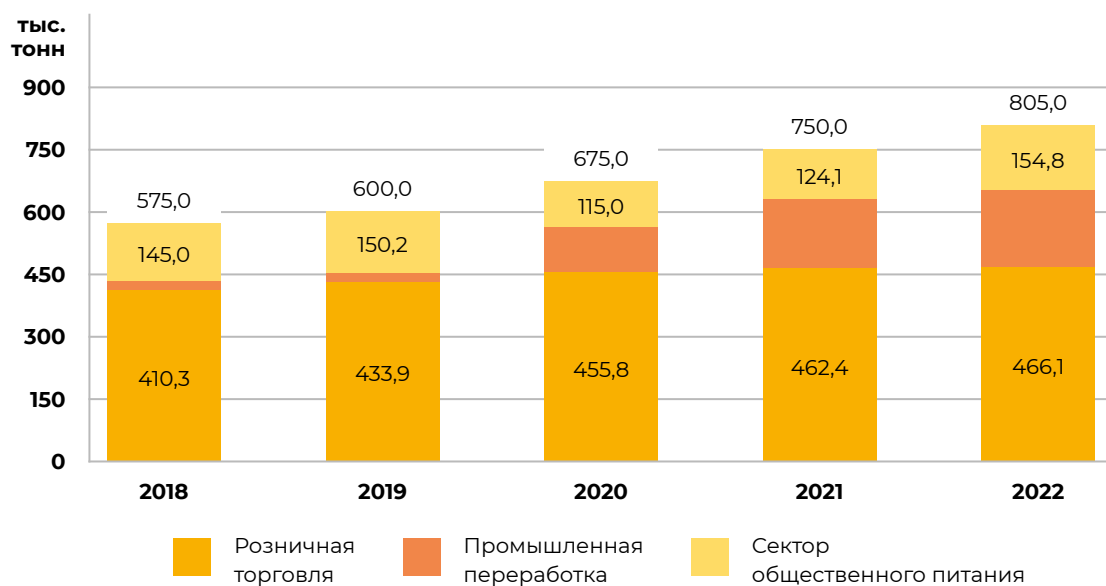
Рис. 15. Потребление подсолнечного масла в Иране на душу населения, 2018-2022 гг., кг/год



Источник: USDA, FAO

В структуре потребления подсолнечного масла Ирана растет роль промышленной переработки. Это объясняется тем, что подсолнечное масло начинает заменять другие виды масел, которые стали менее доступны после возобновления санкций в 2019 г. По итогам 2022 г. 57,9% объемов подсолнечного масла было реализовано в розничной торговле, 22,9% поступало на переработку, остальные 19,2% — в сектор общественного питания.

Рис. 16. Структура потребления подсолнечного масла Ирана по каналам сбыта, 2018–2022 гг., тыс. тонн



Источник: USDA, FAO, Euromonitor International

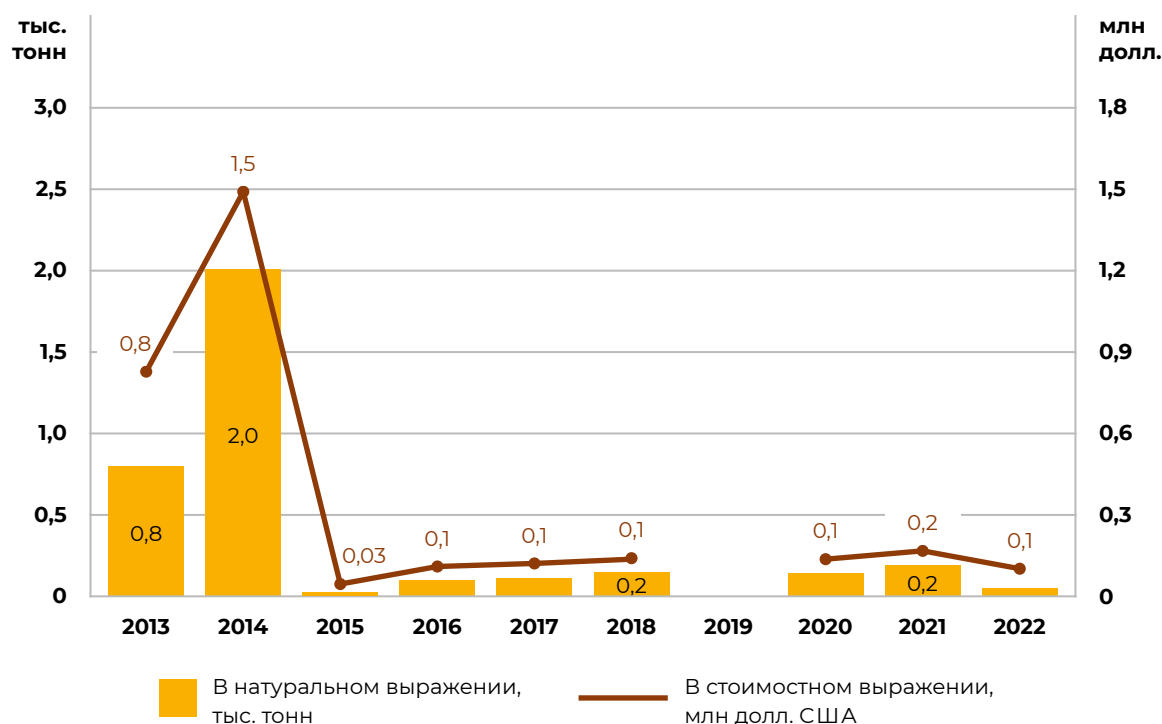
Экспорт и Импорт

Экспорт

Экспорт подсолнечного масла Ирана на протяжении 2013-2022 гг. был незначителен. В 2022 г. экспорт, согласно зеркальным данным, составил лишь 55 тонн на 93,2 тыс. долл. США. Иран экспортирует в основном рафинированное подсолнечное масло.



Рис. 17. Экспорт подсолнечного масла Ирана в натуральном и стоимостном выражении, 2013-2022 гг.



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

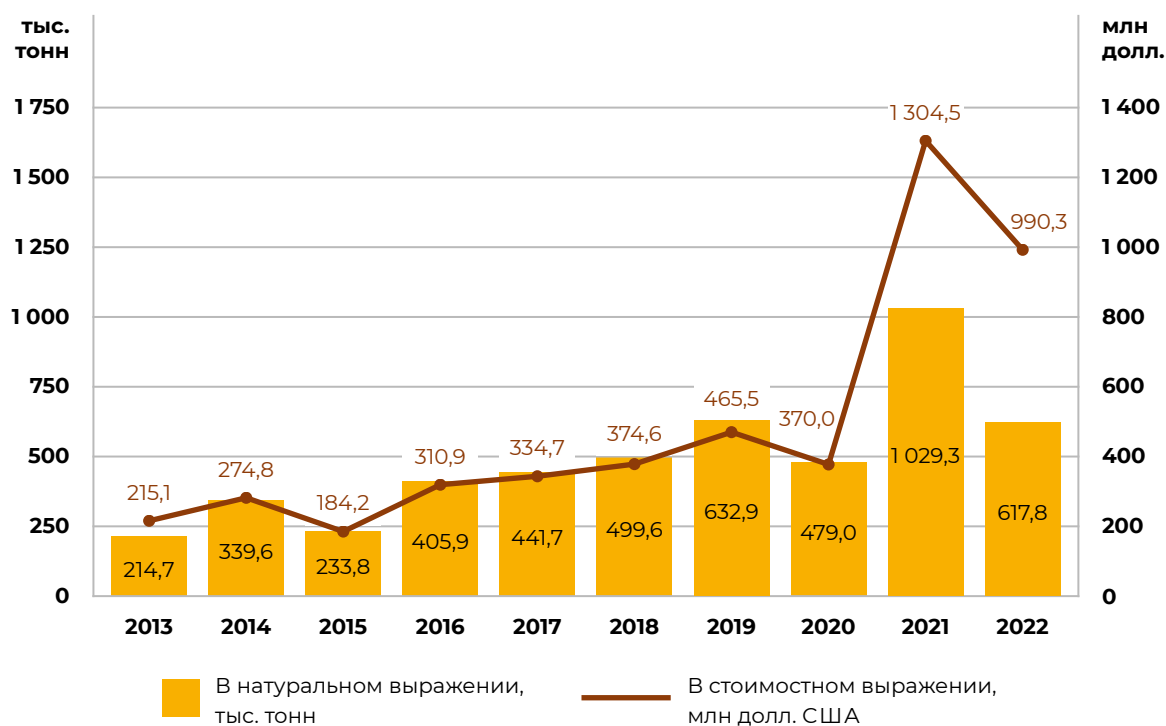
Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Импорт

Иран входит в число крупнейших импортеров подсолнечного масла в мире. По объемам поставок конкурирует с таким гигантам, как Китай и Индия, а также с Турцией, Нидерландами, Испанией и Италией.

Импорт подсолнечного масла Ирана стабильно растет. В 2021 г. объем поставил составил 1 029,3 тыс. тонн на 1 304,5 млн долл. США. Рекордные поставки вызваны необходимостью восстановить запасы, снизившиеся после введения санкций и сокращения импорта масличных и масел в 2019-2022 гг. По итогам 2022 г. импорт остался на высоком уровне, было импортировано 617,8 тыс. тонн подсолнечного масла на 990,3 млн долл. США.

Рис. 18. Импорт подсолнечного масла Ирана в натуральном и стоимостном выражении, 2013-2022 гг.



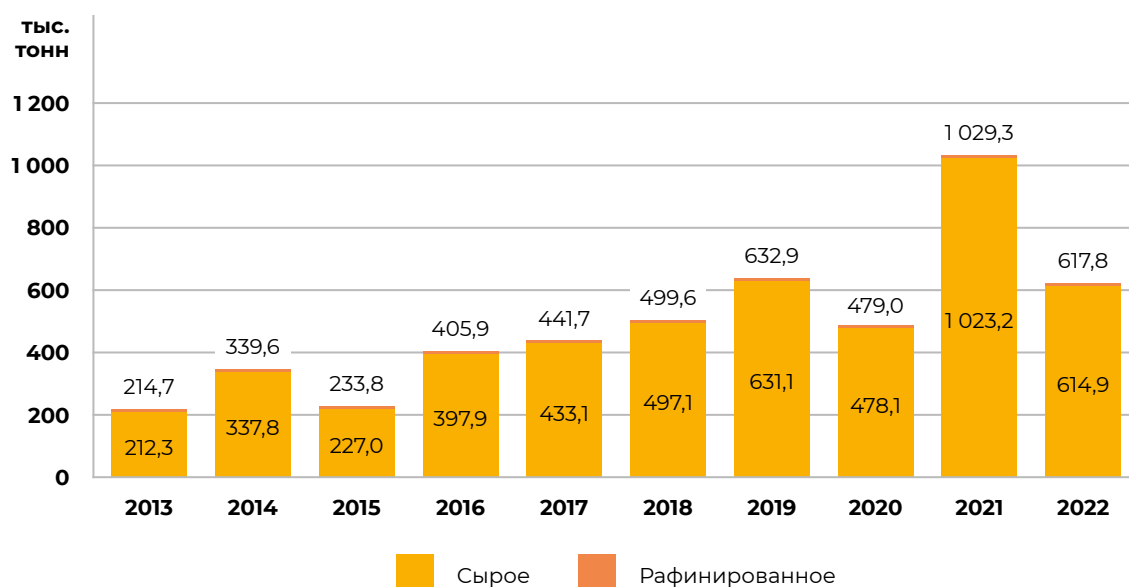
Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Практически весь объем импорта подсолнечного масла Ирана приходится на сырое масло, доля которого в 2022 г. составила более 99,5%. Поставки рафинированного масла составляют 3-6 тыс. тонн (5-9 млн долл. США).



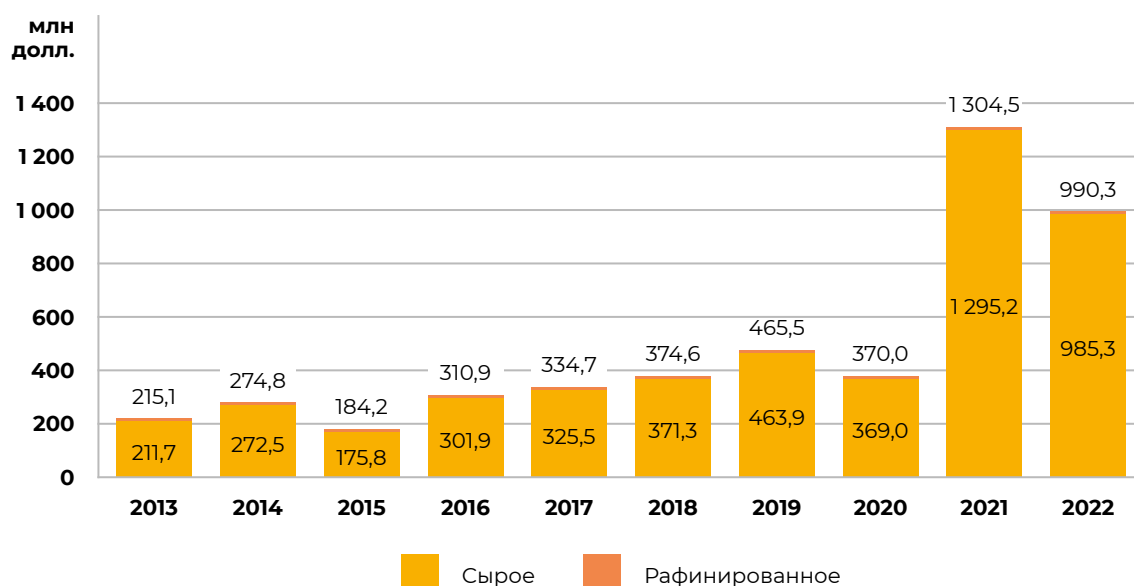
Рис. 19. Структура импорта подсолнечного масла Ирана по видам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Рис. 20. Структура импорта подсолнечного масла Ирана по видам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Россия является основным поставщиком подсолнечного масла в Иран. В 2022 г. из России было поставлено 537,6 тыс. тонн, что составило 87% всего объема импорта подсолнечного масла в натуральном выражении. Среди поставщиков можно выделить Молдавию и Румынию, которые начали поставки в 2022 г. Украина также является крупным поставщиком подсолнечного масла в Иран, однако объемы поставок снизились после 2018 г. В 2021 г. значительные объемы подсолнечного масла были поставлены из Аргентины и Турции, в объеме 227,5 и 64,9 тыс. тонн соответственно. Однако уже в 2022 г. поставки из Аргентины не осуществлялись, а из Турции снизились на 82,4% к уровню 2021 г.

Табл. 4. Импорт подсолнечного масла Ирана по странам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн

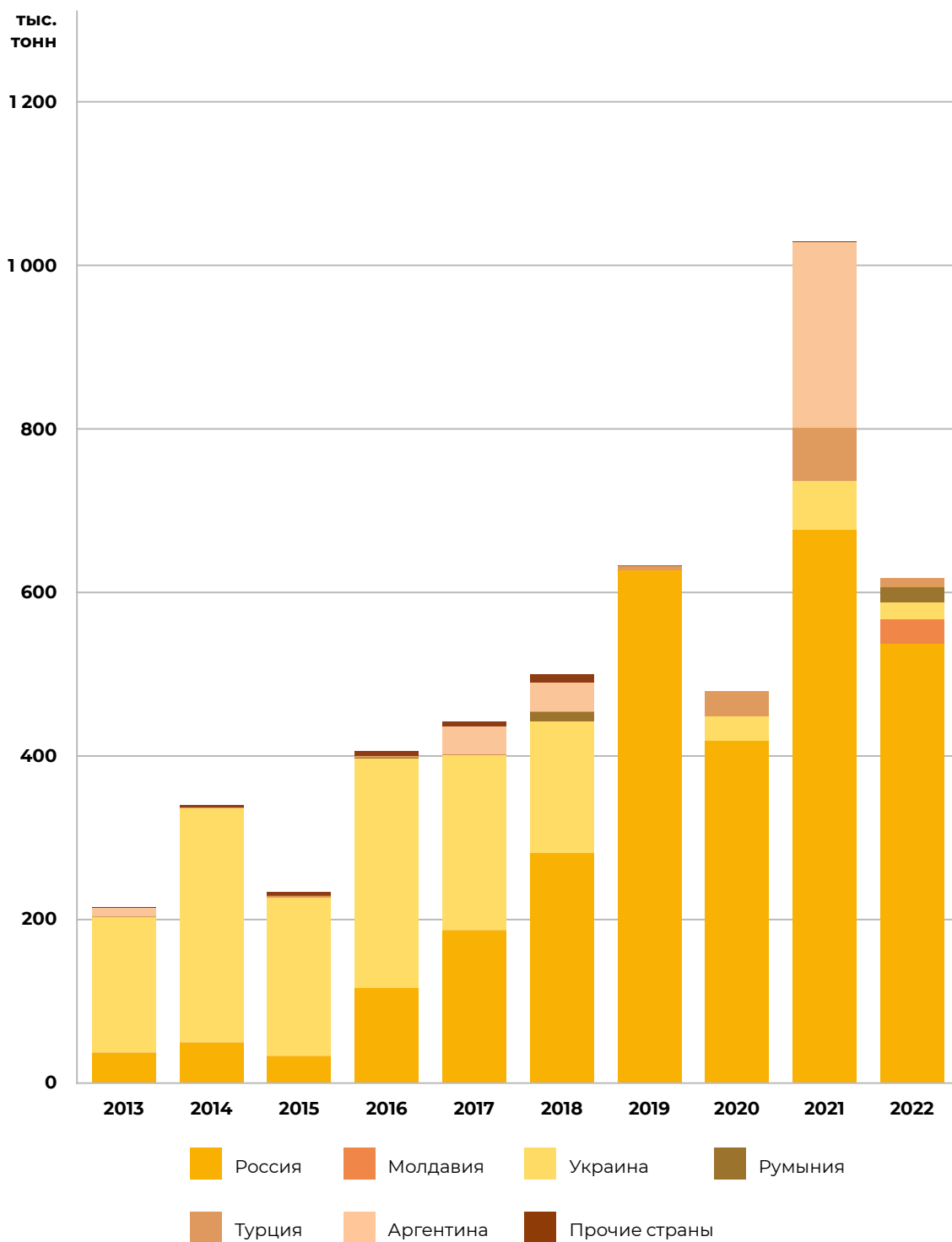
№	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля, % 2022 г.
1	Россия	36,8	49,1	32,6	115,5	186,7	281,2	626,5	418,2	676,1	537,6	87,0
2	Молдавия	—	—	—	—	—	—	—	—	—	29,9	4,8
3	Украина	165,2	286,0	193,7	281,4	214,5	160,7	—	30,0	60,0	20,0	3,2
4	Румыния	—	—	—	0,1	—	11,6	—	—	—	18,8	3,1
5	Турция	1,6	1,7	2,3	2,7	0,5	0,3	5,9	30,8	64,9	11,4	1,8
6	Аргентина	10,0	—	—	—	34,5	35,3	—	—	227,5	—	—
	Прочие страны	1,1	2,8	5,1	6,1	5,5	10,5	0,6	0,02	0,8	0,002	0,003
	Итого	214,7	339,6	233,8	405,9	441,7	499,6	632,9	479,0	1 029,3	617,8	100,0

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.



Рис. 21. Импорт подсолнечного масла Ирана по странам в натуральном выражении, 2013–2023 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

В стоимостном выражении доля поставок из России в 2022 г. также составила 87,0% (или 861,1 млн долл. США). Молдавия, Румыния и Украина заняли 5,2%, 3,3% и 2,8% рынка соответственно. Поставки из Турции в стоимостном выражении снизились на 80,6% до 16,8 млн долл. США.

Табл. 5. Импорт подсолнечного масла Ирана по странам в стоимостном выражении, 2013-2022 гг., млн долл. США

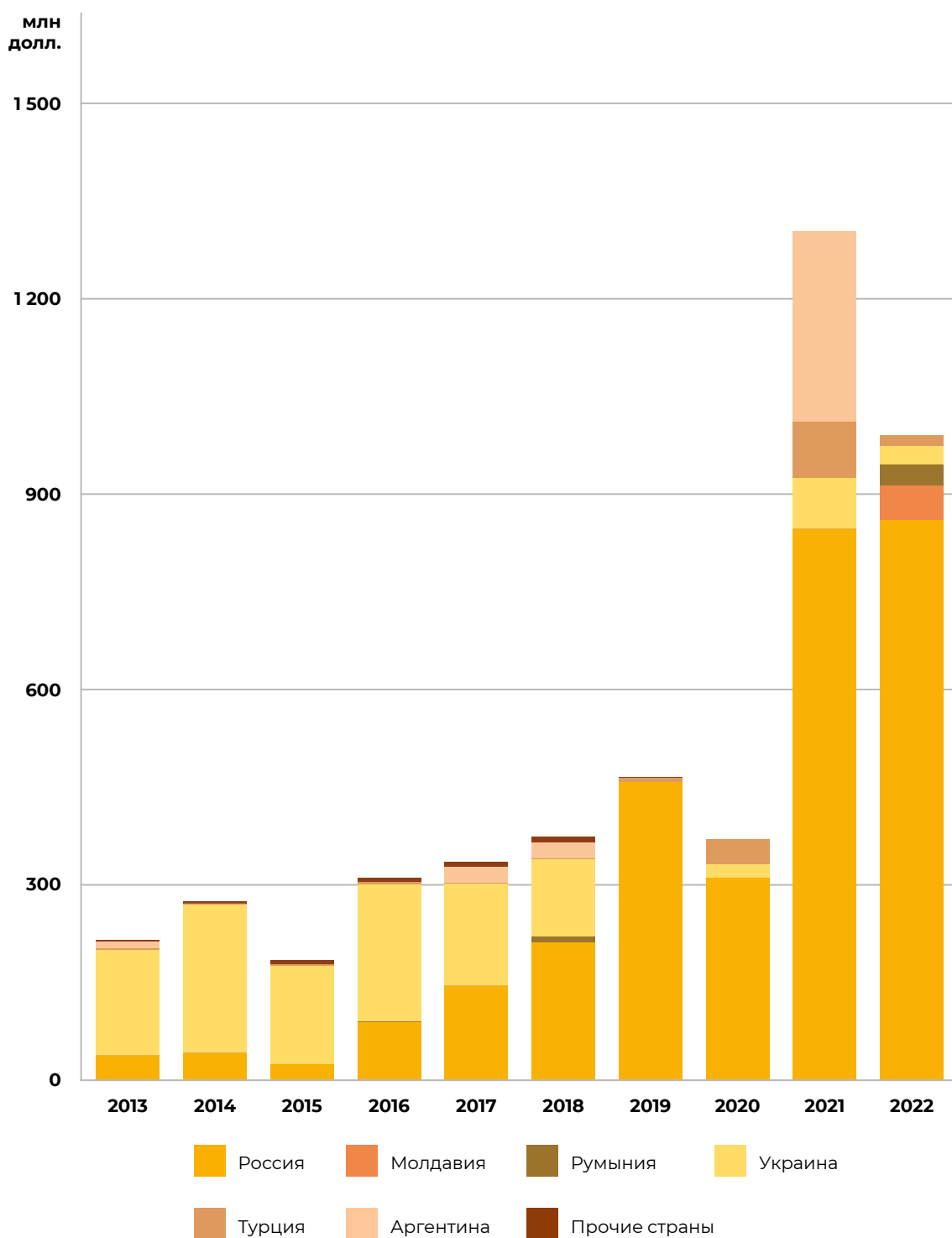
№	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля, % 2022 г.
1	Россия	38,2	42,1	24,9	89,6	145,1	212,0	457,9	310,6	846,9	861,1	87,0
2	Молдавия	—	—	—	—	—	—	—	—	—	51,8	5,2
3	Румыния	—	—	—	0,1	—	8,4	—	—	—	33,2	3,3
4	Украина	161,8	227,4	150,6	211,3	157,0	119,5	—	21,6	77,8	27,4	2,8
5	Турция	2,4	2,0	2,6	3,0	0,5	0,3	6,9	37,7	86,7	16,8	1,7
6	Аргентина	11,0	—	—	—	25,5	25,1	—	—	292,3	—	—
	Прочие страны	1,7	3,3	6,2	7,0	6,7	9,3	0,7	0,1	0,7	0,01	0,001
	Итого	215,1	274,8	184,2	310,9	334,7	374,6	465,5	370,0	1304,5	990,3	100,0

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.



Рис. 22. Импорт подсолнечного масла Ирана по странам в стоимостном выражении, 2013–2023 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Средняя импортная цена на подсолнечное масло в 2022 г. составила 1 603 долл. США за тонну, что на 26,5% выше 2021 г. Цены на поставки из Румынии и Молдавии были на 9,8% и 8,2% выше средней цены, а на поставки из Турции и Украины ниже на 8,5% и 14,4% соответственно.

Табл. 6. Средняя импортная цена на подсолнечное масло по странам-экспортерам, 2013-2022 гг., долл. США/тонна

Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Отклонение от средней цены в 2022 г., %
Средняя цена	1 002	809	788	766	758	750	735	772	1 267	1 603	—
Румыния	—	—	—	989	—	725	—	—	—	1 760	9,8
Молдова	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 735	8,2
Россия	1 039	858	762	775	777	754	731	743	1 253	1 602	-0,1
Турция	1 444	1 206	1 119	1 099	1 058	1 039	1 174	1 223	1 336	1 467	-8,5
Украина	980	795	777	751	732	744	—	722	1 297	1 371	-14,4
Аргентина	1 096	—	—	—	738	711	—	—	1 285	—	—

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.



Табл. 7. Основные страны — экспортеры подсолнечного масла на рынок Ирана в 2022 г.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	Россия	87,0	<ul style="list-style-type: none"> • Продолжающийся рост производства подсолнечника и мощный перерабатывающий сектор. В 2022 г. в России произведено 16,4 млн тонн подсолнечника. • Доступность семян подсолнечника для переработки обеспечивает ценовое преимущество на мировом рынке. • Российское производство подсолнечного масла в 2022 г. увеличилось на 14% по сравнению с показателем 2021 г. и составило 5,9 млн тонн. • Удобные маршруты поставок масла в Иран через Каспийское море. • В марте 2022 г. Иран подписал с Россией соглашение об импорте 20 млн тонн товаров первой необходимости, основными позициями которого были подсолнечное масло, пшеница, ячмень и кукуруза. • В 2023 г. Россия поставила на рынок Ирана первую партию брендированного бутилированного подсолнечного масла, ранее из России поставлялось только сырое подсолнечное масло
2	Молдавия	5,2	<ul style="list-style-type: none"> • До 2022 г. Молдавия не поставляла подсолнечное масло на рынок Ирана. Появление страны в структуре импорта Ирана в 2022 г., вероятнее всего, объясняется реэкспортом украинской продукции. • В 2022 г. Молдавия поставила на рынок Ирана продукции на 51,8 млн долл. США, занимая тем самым второе место в структуре поставок
3	Румыния	3,3	<ul style="list-style-type: none"> • На протяжении 2013-2021 гг. поставки подсолнечного масла из Румынии были только в 2016 и 2018 гг., но их объемы были незначительными. Крупный объем поставок в 2022 г., вероятнее всего, объясняются реэкспортом украинского подсолнечного масла. • В 2022 г. Румыния поставила на рынок Ирана подсолнечного масла на 33,2 млн долл. США по самой высокой импортной цене — 1 760 долл. США за тонну продукции, что на 9,8% выше средней

Продолжение табл. 7.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
4	Украина	2,8	<ul style="list-style-type: none"> До возобновления санкций в 2019 г. Украина исторически являлась лидером в структуре поставок подсолнечного масла в Иран, занимая более половины объемов импорта. Умеренный рост площадей под подсолнечником за счет более высокой прибыльности по сравнению с другими культурами. Украинская компания Kernel является ведущим мировым производителем и экспортером подсолнечного масла. Продукция компании поставляется в более 80 стран, включая Иран. ЕБРР в 2023 г. выделит 90 млн долл. США ведущему украинскому агрохолдингу МХП для стимулирования производства подсолнечного масла и его дальнейшего экспорта

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

2.2. Конкурентная среда и участники рынка

Особенности и традиции потребления подсолнечного масла

Опросы показали, что около 90% продуктов питания в иранской кухне обжариваются во фритюре. Правительство пытается изменить привычки людей, поощряя их готовить здоровую пищу. Производители растительного масла делают акцент на функциональных свойствах масел: способность выдерживать более высокие температуры или обогащение витаминами А, D, Е. По данным Иранской ассоциации производителей растительных масел (IVOIA), основными причинами роста потребления подсолнечного масла являются:

- исключение пальмового масла и животного жира (основных категорий потребления на рынке B2C) из рациона домашнего питания;
- снижение потребления соевого масла из-за опасений генетической модификации и его замещение подсолнечным;

- приготовление пищи с использованием маргарина, сливочного масла и животного жира значительно снизилось с 2010 г., когда Министерство здравоохранения (МОНМЕ) начало продвигать идею употребления в пищу жидкого растительного масла.

Подсолнечное масло является неотъемлемой частью пищевого рациона в Иране. Практически в каждом традиционном персидском блюде используется подсолнечное или другие типы растительных масел.

Подсолнечное масло содержит более высокий уровень кислот омега-6 по сравнению с большинством видов растительных масел и является естественным источником витамина Е. Это масло используется в быту и промышленности из-за его нейтрального вкуса и золотисто-желтого цвета. Продукт широко применяется для заправки салатов и приготовления пищи.

Иранская кухня экзотична и разнообразна, она имеет много общего с ближневосточной, но отличается необычными соединениями продуктов и вкусовыми качествами. Подсолнечное масло стало важной составляющей иранской национальной кухни, что говорит о весомой роли данного продукта в пищевом рационе иранцев. Самые популярные блюда с использованием подсолнечного масла — это абгушт², челоу-кебаб³ и фесенджан⁴. Также в составе иранских кондитерских изделий, таких как пахлава, иранские пироги, печенье, другие десерты, чаще всего используют именно подсолнечное масло.

Товары-заменители

По результатам опросов IVOIA, популярными разновидностями масел в Иране являются:

- подсолнечное масло;
- масло для жарки (смесь масел — подсолнечного, рапсового и кукурузного; может выдерживать высокую температуру);
- смесь растительных масел (смесь масел — подсолнечного, соевого и рапсового); растительное масло гхи (ванаспати);

² Абгушт (перс. تشش و گدبگ) означает мясной сок (аб значит вода и гушт мясо). Традиционно готовится из баранины с нутом, белой фасолью, луком, картофелем и помидорами.

³ Челоу-кебаб (перс. بابک‌کولج) состоит из челоу (риса) с маслом и кебаба и употребляется с солодовой халвой (сумахом) и помидорами.

⁴ Фесенджан (перс. نانچ‌سرفا) мясные шарики в густом орехово-гранатном соусе, чаще всего делаются из мяса птицы (утки или курицы), но нередко из баранины, говядины или рыбы. Как правило, подается с отварным рисом или пловом.

- специальные масла (оливковое, кунжутное и кукурузное);
- рапсовое масло.

Табл. 8. Доля различных типов пищевого масла на рынке Ирана, 2022 г., %

Тип	Доля
Подсолнечное масло	35
Масло для жарки	30
Смесь растительных масел	25
Прочие	10
Итого	100

Источник: Иранская ассоциация производителей растительных масел (IVOIA)

Цены на подсолнечное масло

Поскольку растительное масло является товаром первой необходимости, правительство обеспечивает для его импорта официальный заниженный курс конвертации валюты. В целях защиты потребителей от колебаний цен на растительное масло в следствие разницы в обменных курсах за установление цен на растительное масло отвечает орган под названием Штаб-квартира по регулированию рынка. Этот орган находится под контролем МИМТ, а в каждом остале расположена собственная штаб-квартира. Инспекторы Штаб-квартиры по регулированию рынка совершают рейды по различным точкам продаж продукции и проверяют цены на соответствие требованиям.

Однако компании могут вполне легально обойти установленные государством ценовые ограничения посредством производства масел с дополнительными свойствами, например, обогащенных витаминами D, E и A, смеси для жарки или фритюра. В этом случае не требуется обеспечивать строгое соответствие государственному механизму ценообразования.

Стоит отметить, что, например, кунжутное масло в Иране считается продуктом роскоши, который не предполагает получение валютной субсидии. Поэтому конечная цена на кунжутное масло более высокая.

По состоянию на июнь 2023 г. средние цены на подсолнечное масло в розничных интернет-магазинах Ирана составляют 1,4-1,6 долл. США за литр в зависимости от размера упаковки. Размер упаковки растительного масла может указываться как в литрах, так и в кг. Наиболее популярные размеры 0,9 л, 1,5 л, 3 л, 0,81 кг, 1,35 кг и 2,7 кг. Оформление упаковки имеет важное значение, так как продукт ориентирован на конечного потребителя и мало различается по цене. Подсолнечное масло поставляется в основном в ПЭТ-бутылках, реже в стеклянных бутылках. Для сектора общественного питания предлагаются пластиковые или жестяные канистры размером от 4 кг до 18 кг.

2.3. Торгово-распределительная сеть

Каналы сбыта подсолнечного масла

Некоторые крупные производители, такие как Behshahr, Margarine и Frisco (Faravardehaye Roghanie), самостоятельно занимаются дистрибуцией масла собственного производства и не отдают продукцию на реализацию посредникам. У компании Behshahr есть представительства в большинстве останов Ирана, а также складская инфраструктура. Собственная распределительная сеть Behshahr в состоянии обеспечить необходимым количеством подсолнечного масла рынок розничной торговли и сектор общественного питания. В зависимости от объема закупок предоставляются льготы и скидки. Frisco владеет дистрибьюторской компанией под названием Nina Distribution Company, которая реализует многие продукты холдинга, в том числе растительное масло.

Большинство небольших производителей подсолнечного масла не имеет собственной торгово-распределительной сети. Конкуренция на рынке дистрибьюторских компаний растительного масла очень жесткая. Производители масла используют различные методы продвижения собственной продукции дистрибьюторским компаниям, некоторые из этих методов приведены ниже:

- предоставление дополнительных скидок при продаже сверх заданной суммы. Это обеспечивает для соответствующей дистрибьюторской компании более высокую прибыль;
- предоставление бесплатных бутылок масла на ящик. Это обеспечит стимул для компании продвигать продажи определенного бренда, пренебрегая другими брендами;
- выкуп полок в супермаркетах. Компании могут дополнительно стимулировать супермаркеты, готовые выделить целую полку под определенный бренд. К таким мерам, как правило, прибегают бренды, которые только заходят на потребительский рынок и пытаются закрепиться.

Производители, сотрудничающие с дистрибуторскими организациями, имеют более низкую прибыль, чем компании с собственными каналами дистрибуции. Помимо наценок и дополнительных стимулов, в расчет также включаются транспортные расходы, поэтому компании-производители стремятся создавать собственные распределительные сети. Например, Kourosh Food Industry и Kesht Sanat Shomal-Mahidasht, имеют свою собственную дистрибуторскую сеть, но также работают и через дистрибуторские компании.

Импортёры

Импортёрами сырого подсолнечного масла выступают, в основном, маслоперерабатывающие компании, производящие готовую продукцию. Основными компаниями, которые работают на рынке подсолнечного масла, являются:

- Sanayeh Ghazae Behshahr Group;
- Margarine Company;
- Kourosh Food Company;
- Kesht o Sanat Shomal;
- Golestan Dezful.

Другие импортёры — это частные торговые организации, имеющие разрешение от МИМТ на ведение бизнеса в части импорта растительного масла. Некоторые из этих компаний, такие как Toloe Aftab Distribution Company и Ava Tejarat Saba, занимаются импортом и дистрибуцией сырого подсолнечного масла.

Примерами специализированных компаний являются Ghasem Iran Company, которая занимается только дистрибуцией сырого подсолнечного масла, и компания Saba Pishroo Kala, которая занимается только импортом сырого подсолнечного масла.

Импорт семян подсолнечника в Иран для производства масла осуществляют компании:

- Ava Tejarat Saba;
- Промышленная компания Parand Mahtab;
- Iran Oil Seeds and Vegetable Oil Factories Cooperation (Farda).

Правительство

Министерство сельскохозяйственного джихада и МИМТ являются основными государственными органами, которые занимаются регулированием рынка подсолнечного масла и выдачей разрешений на импорт. Эти министерства также вовлечены в процесс прямого импорта нерафинированного подсолнечного масла. Дочерняя организация МИМТ по защите прав потребителей и производителей контролирует цены на подсолнечное масло в сфере оптовой и розничной торговли.

Оптовая торговля

Помимо возможности разместить заказ непосредственно у производителя или дистрибьютора, существуют варианты торговли масел и прочей продукции через электронные торговые площадки. Весьма популярным является [сайт](#), на котором реализуется масло многих брендов продуктов питания в упаковках различного размера. Эта компания находится в Тегеране и осуществляет доставку в пределах провинции бесплатно. При доставке за пределы Тегерана взимается плата, транспортные расходы будут добавлены к стоимости.

Также существуют дистрибьюторские компании с широким ассортиментом продукции. Например, такой компанией является [Chasem Iran](#) — один из самых известных дистрибьюторов в Иране. Компания имеет широкий ассортимент продукции: от товаров медицинского назначения до продуктов питания и косметики. Основные клиенты Chasem Iran – супермаркеты, мини-маркеты и рестораны.

В Иране работают оптовые компании, которые реализуют различные виды масел множества брендов. Многие из этих компаний не берут плату за транспортировку в пределах остана, где они располагаются. Для заказов за пределами остана в стоимость будут добавлены транспортные расходы.

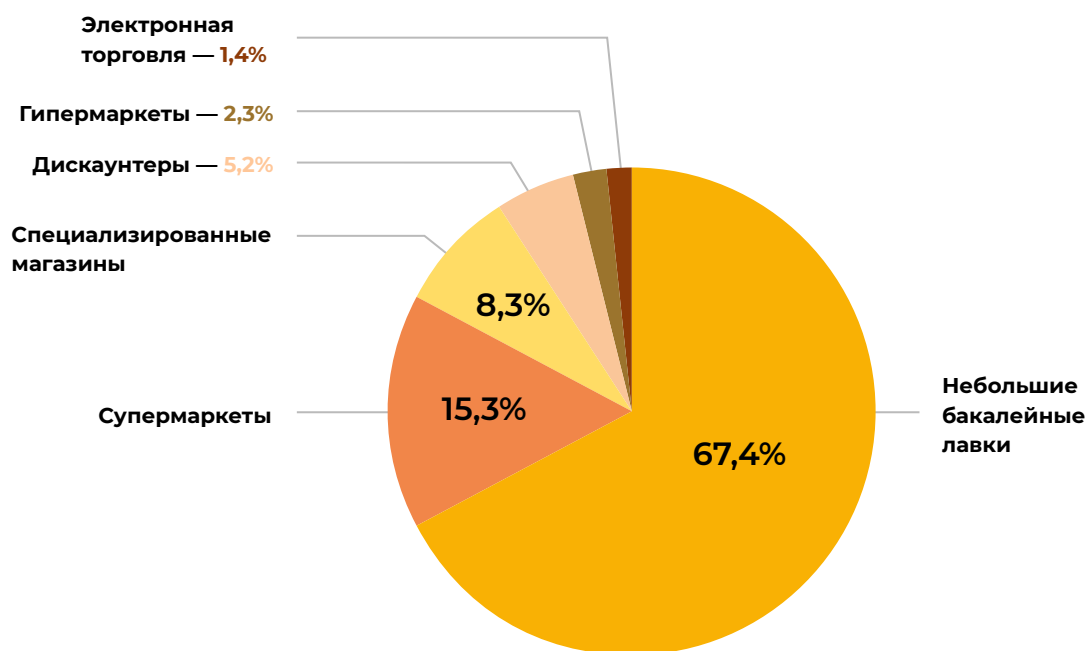
Розничная торговля

После революции 1979 г. большинство частных супермаркетов и промтоварных магазинов были переданы правительству или исламским фондам. Ниша, возникшая в результате отсутствия розничных сетей и супермаркетов, была заполнена небольшими торговыми точками и кооперативами.

В настоящее время в Иране существует тенденция к увеличению доли продаж продуктов питания и напитков в сетевых магазинах: супермаркетах и гипермаркетах (супермаркетом в Иране считается магазин площадью от 60 м²). Покрытие торговыми сетями наиболее развито в Тегеране.

По оценкам Euromonitor International, в 2022 г. основным форматом торговых точек были небольшие бакалейные лавки с долей 67,4%. Специализированные продуктовые магазины (табачные, кондитерские и т.д.) занимают 8,3%. Всего на эти традиционные форматы розничной торговли пришлось 75,7% иранского рынка. Оставшиеся 24,3% пришлось на современную розницу, из которых 15,3% — на супермаркеты, 5,2% — дискаунтеры, 2,3% — гипермаркеты и 1,4% — электронную торговлю.

Рис. 23. Структура розничных продаж продуктов питания в Иране по форматам торговых точек в стоимостном выражении, 2022 г., %



Источник: Euromonitor International



Табл. 9. Торговые сети Ирана

Название сети	Владелец	Количество магазинов
Ofough Koroush	Hyper Star	Более 3 000
Everest Modern Pars / Canbo	Everest Group Turkey	Более 1 500
Refah	Avaz Private Company	730
Etka	Defense Industry (Оборонная промышленность)	500
Seven-7	Military Forces (Вооруженные силы)	350
Hyper Me (только в Тегеране)	Муниципалитет Тегерана, частная компания Win Market	55
Hyper Star	Carrefour and Majid AlFuttaim Group	42
Shahrvand	Муниципалитет Тегерана	38

Источники: официальные сайты компаний, отчет супермаркета Refah

Крупнейшие иранские сети Ofough Koroush и Canbo имеют значительно большее количество точек по сравнению с конкурентами. Отметим, что ряд сетей (Etka, Seven-7) принадлежат государству.

По данным Иранской ассоциации производителей масла (IVOIA), в сетевых магазинах реализуется порядка 60% всего растительного масла для продажи в розницу. Растительное масло, используемое в секторе общественного питания, в свою очередь закупается в оптовых магазинах.

Сектор общественного питания

На сектор общественного питания приходится 19,2% продаж подсолнечного масла. Существуют специализированные компании, которые поставляют масло в предприятия данного сектора. Несколько сетей супермаркетов решились на ведение деятельности в данном сегменте рынка. [Shahrvand](#) — одна из таких сетей супермаркетов. Она осуществляет оптовую продажу продукции, в том числе растительного масла, в рестораны, кейтеринговые компании и медицинские учреждения с 2006 г.

Примечательно, что многие ресторанные сети имеют собственную систему снабжения. Это обеспечивает единообразие качества и вкуса во всех филиалах франшизы. В некоторых случаях такие сети производят собственные соусы, например, майонез, и при избытке они продают его другим ресторанам. При этом они, как правило, закупают необходимые продукты у поставщиков или на производстве, что помогает обеспечивать как высокое качество, так и свежесть продуктов.

Стоит отметить, что в секторе общественного питания большую роль играет цена, нежели качество. По этой причине такие бренды подсолнечного масла, как Ladan и Aftab, имеющие собственную специализированную торгово-распределительную сеть, которые стоят немного дороже, чем остальные бренды, не представлены широко в данном рыночном сегменте.

Торговая наценка в зависимости от канала продаж

Организация по защите прав потребителей является государственным органом, определяющим норму прибыли на различные продукты как для оптовой, так и для розничной продажи. Для каждого продукта задана предельная норма прибыли для различных видов реализации, однако растительное масло в этот список не входит.

Розничная цена всей продукции должна быть указана на упаковке до начала ее реализации на территории страны. Торговые точки имеют право продавать масло по сниженным ценам, но не могут продавать по ценам выше, чем указано на упаковке.

Основные участники рынка определяют уровень наценки на подсолнечное масло в зависимости от бренда:

- бренды с многолетней историей, такие как Ladan или Aftab, запрашивают от сетей супермаркетов наценку порядка 13-15%. Диапазон зависит от количества закупаемого масла, а также от оговоренного способа оплаты;
- менее известные бренды, которые хотят закрепиться на рынке, запрашивают наценку 16–20% и даже могут предложить специальные скидки для покупателей супермаркетов для привлечения внимания к своей продукции. Они не будут требовать закупку большими партиями, как более известные бренды, и более вероятно будут проявлять большую гибкость при согласовании условий и схемы платежей;
- для известных брендов наценка в магазинах разряда мини-маркета составляет 14-15%, а для менее известных брендов — 17-18%.



2.4. Конкурентная среда и участники рынка

По состоянию на 2023 г. в Иране насчитывается 25 маслоэкстракционных заводов мощностью переработки 5,4 млн тонн масличных в год, а также 58 предприятий по рафинации и переработке масел мощностью 5,8 млн тонн в год.

Единственной компанией в Иране, которая занимается переработкой семян подсолнечника, является Kesht Sanat Shomal-Mahidasht Kermanshah Co. Она также осуществляет рафинацию и переработку масел. Остальные производители подсолнечного масла занимаются только переработкой сырого масла.

На рынке импортного растительного масла в Иране доминируют несколько крупных производителей. Большая часть импорта осуществляется непосредственно несколькими компаниями-производителями. Тем не менее, есть несколько торговых организаций, которые специализируются на импорте продуктов питания, в том числе растительных масел.

Многие компании берут на субподряд производственные линии и арендуют мощности на других заводах для производства собственной продукции. Одной из таких компаний является Koroush Food Industry, которая импортирует масличные семена и нерафинированное масло, после чего использует мощности Behshahr Industrial Company для производства собственных четырех брендов масла. Еще один производитель подсолнечного масла Alia Golestan имеет мощности по рафинации 90 тыс. тонн в год и часто привлекается для производства продукции других брендов.

Ведущие местные производители

Основными местными производителями, которые занимаются переработкой сырого масла или масличных семян в Иране, являются Behshahr Industrial, Margarine Oil, Kourosh Food Industry и Kesht Sanat Shomal-Mahidasht Kermanshah (Ghoncheh). Крупнейшим из них является дочерняя компания корпорации Behshahr Industrial Development Corporation.



Behshahr Industrial

Является старейшим и крупнейшим производителем и переработчиком пищевых масел в Иране. Это дочерняя компания корпорации Behshahr Industrial Development Corporation. Мощности производства 550 тыс. тонн растительных жиров в год. В порту Бендер-Хомейни имеет мощности по хранению 100 тыс. тонн масел и возможность погрузки в авто- и ж/д транспорт 8 тыс. тонн и 3,5 тыс. тонн в день соответственно. Производит растительное масло под брендами Ladan, Bahar и Nastran.



Margarine Oil

Также входит в группу Behshahr Industrial Development Corporation. Производит 38 видов B2B и B2C-продукции из растительных жиров. Выпускает подсолнечное масло под брендом Sun.



Kourosh Food Industry

Компания Kourosh Food Industry, дочерняя компания Golrang Industrial Group, является производителем, импортером и экспортером растительного масла и сопутствующей продукции. Компания производит и импортирует подсолнечное, рапсовое, кунжутное, оливковое масла, а также масло для жарки без содержания пальмового масла. Kourosh Food Industry предлагает продукцию под четырьмя фирменными наименованиями: Oila, Famila, Kimball и Suntin.

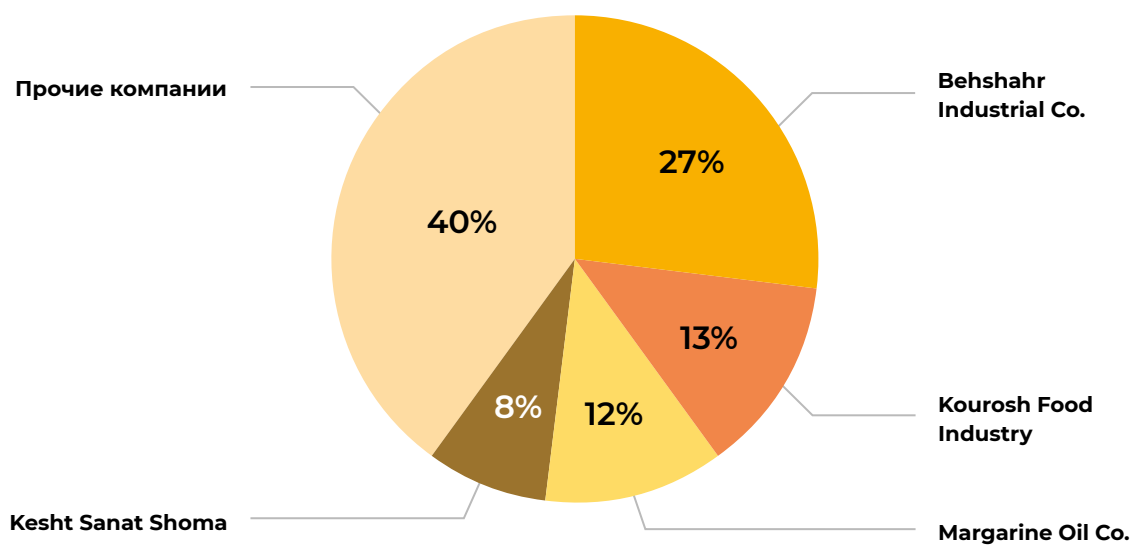


Kesht Sanat Shomal-Mahidasht Kermanshah (Ghoncheh)

Частный завод, принадлежащий компании [Modallal Trading Company](#). Выпускает подсолнечное масло под брендом Ghoncheh. В структуре холдинга предприятия внешней торговли, логистики, а также сельскохозяйственные и строительные предприятия.

Согласно оценкам IVOIA, на крупнейшего производителя пищевых масел в Иране — компанию Behshahr Industrial Co. — приходится 27% рынка, Kourosh Food Industry и Margarine Oil Co. занимают по 13% и 12% соответственно. Всего на топ 4 крупнейших производителя пищевых масел в Иране в 2022 г. пришлось 60% рынка.

Рис. 24. Структура рынка растительных масел Ирана по компаниям в натуральном выражении, 2022 г., %



Источник: Ассоциация производителей растительного масла Ирана



Наиболее известные бренды подсолнечного масла

На иранском рынке существует несколько местных брендов подсолнечного масла. Иностранные бренды на рынке не представлены. Стоит отметить, что спрос на растительное масло скорее регулируется уровнем цены, нежели уровнем качества. Однако ввиду того, что Behshahr Industrial Group и ее бренд Ladan предлагают продукцию наиболее высокого качества по сравнению с другими брендами, данный бренд считается лидером рынка. Подсолнечное масло Ladan обогащается витаминами и помимо внутреннего рынка также известно в Пакистане, Ираке и Афганистане.



Источник: behshahr-ind.com, ladanoil.com

Второе место по уровню продаж до недавнего времени принадлежало продукции компании Kesht Sanat Co. (бренд Ghoncheh). В мае 2018 г. компания сократила количество сотрудников из-за финансовых проблем. Производство удалось возобновить в 2019 г., однако компания с тех пор не смогла восстановить прежние позиции на рынке подсолнечного масла.



Источник: ghonchehoil.com

Продукция Kourosh Food Industry не предлагает такой же уровень качества, как Behshahr Industrial Group или Kesht Sanat Co. (Ghoncheh), но, тем не менее, она пользуется спросом среди покупателей, которые отдают предпочтение ее более выгодным ценам по сравнению с двумя другими брендами.



Источник: kouroshoil.com/en

Табл. 10. Ведущие компании на рынке подсолнечного масла и их бренды

Компания	Бренд
Behshahr Industrial Group	Bahar
Behshahr-Safoula	Ladan
Kourosh Food Industry	Oila
	Famila
	Kimball
	Suntin
Margarine Oil Co.	Aftab
Kesht Sanat Shomal-Mahidasht Kermanshah Co. (Ghoncheh)	Ghoncheh
	Nazgol
Alia Golestan	Rana
Tabiat Sabz Pars Kohan Co. (Hiley)	Hiley
	Tabiat
Kesht Sanat Co. (Ghoncheh)	Ghoncheh

Продолжение табл. 10.

Компания	Бренд
Faravardehaye Roghanie Iran Co. (FRICO)	Narges Shiraz Oil
	Nina
Khoramshahr Oil Extraction Company (Министерство обороны Ирана)	Varamin
	Etkā
	Golbanoo

Источник: открытые источники данных.

Небольших партнеров на иранском рынке можно найти на [онлайн-площадке](#). Это B2B-платформа для контактов оптовых продавцов и покупателей продуктов питания и сельскохозяйственной продукции без посредников.

Стандарты на растительное масло



3



Содержание

3.1.

Требования к производству

3.3.

Требования к сертификации

3.2.

Требования к качеству

3.4.

Требования к упаковке
и маркировке

Национальная организация по стандартизации Ирана (Iran National Standards Organization — [INSO](#)) является единственной компетентной организацией в стране по разработке и публикации национальных стандартов. INSO является официальным руководящим органом, который отвечает за разработку политики, надлежащий надзор в области стандартов, руководство системой стандартов и обеспечение качества товаров и услуг.

За INSO также закреплены полномочия по принятию решения о перечне добровольных и, определению из их числа, обязательных к исполнению стандартов, действие которых распространяется на широкий перечень продукции. Такие стандарты на постоянной основе публикуются в советующих разделах официального сайта INSO.

3.1. Требования к производству

Иранская сторона уделяет большое внимание безопасности и качеству продукции АПК, в том числе и к поставляемой из других стран. В этой связи импортируемое в Иран подсолнечное масло должно сопровождаться сертификатами, свидетельствующими о том, что системы менеджмента безопасности и качества производственных процессов выпускаемой продукции соответствуют международным требованиям. К таким системам относятся [НАССР](#) (Hazard Analysis and Critical Control Points — Анализ Рисков и Критические Контрольные Точки) и GMP (Good Manufacturing Practice — Надлежащая Производственная Практика), сертификация по которым признается и требуется иранскими компетентными ведомствами.

3.2. Требования к качеству

Стандарт Ирана ISIRI 1300 устанавливает технические характеристики и методы испытания рафинированного подсолнечного масла.

Состав жирных кислот в зависимости от весового процента различных рафинированных подсолнечных масел, должен равняться значениям, приведенным в таблице ниже.

Табл. 11. Состав жирных кислот рафинированного подсолнечного масла (в массовых процентах)

Кодовое обозначение	Допустимые пределы для рафинированного подсолнечного масла	Допустимые пределы для рафинированного подсолнечного масла с высоким содержанием олеиновой кислоты
C12 :0	Макс.: 0.1	—
C14 :0	Макс.: 0.2	Макс.: 0.1

Продолжение табл. 11.

Кодовое обозначение	Допустимые пределы для рафинированного подсолнечного масла	Допустимые пределы для рафинированного подсолнечного масла с высоким содержанием олеиновой кислоты
C16 :0	5 – 7.6	2.6 – 5
C16 :1	Макс.: 0.3	Макс.: 0.1
C18 :0	2.7 – 6.5	2.9 – 6.2
C18 :1	14 – 39.4	75 – 90.7
C18 :2	48.3 – 74	2.1 - 17
C18:3	Макс.: 0.5	Макс.: 0.5
C20 :0	0.1 – 0.5	0.2 – 0.5
C20 :1	Макс: 0.3	0.1 – 0.5
C22 :0	0.3 – 1.5	0.5 – 1.6
C22 :1	Макс.: 0.3	Макс.: 0.3
C24 :0	Макс: 0.5	Макс.: 0.5

Физические и химические показатели рафинированного подсолнечного масла должны соответствовать требованиям, указанным в таблице ниже.

Табл. 12. Физические и химические свойства рафинированного подсолнечного масла

Физические и химические свойства	Допустимый предел (максимум)	
	рафинированное подсолнечное масло	рафинированное подсолнечное масло с высоким содержанием олеиновой кислоты
Вкус и запах	Свободный от любого едкого и неестественного запаха	
Внешний вид	прозрачный	
Содержание влаги и летучих веществ на 1050 С (весовой процент)	Макс.: 0.1	
Нерастворимые примеси (весовой процент)	Макс.: 0.05	

Стандарты на растительное масло

Продолжение табл. 12.

Остаток мыла (мг/кг)		Макс.: 5	
Кислотность (массовая доля олеиновой кислоты)		Макс.: 0.1	
Транс-жирные кислоты		Макс.: 1	
Анизидин		Макс.: 6.5	
С24 :0		Макс.: 0.5	
Пероксидное число (миллиэквиваленты кислорода на килограмм масла)	На месте производства	Макс.: 1	
	При растаможке импортной масла	Макс.: 2	
	Приемлемый предел	Макс.: 5	
Железо (мг / кг)		Макс.: 1.5	
Медь (мг / кг)		Макс.: 0.1	
Плотность при 20 °С относительно воды при 20 °С		0.918 – 0.923	—
Плотность при 25 °С относительно воды при 20°С		—	0.909– 0.915
Показатель преломления (в 40 °С)		1.461 – 1.468	—
Показатель преломления (в 25°С)		—	1.467– 1.471
Число Омыление (мг поташа на грамм масла)		188 - 194	182 - 194
Йодное число (метод Хануса), граммы йода, абсорбированные в 100 граммах масла		118 - 141	78 - 90
Не омыляемые материалы (весовой процент)		Макс.: 1.5	
Тест холода		Мин.: 5.5 часов	
Цвет Ловибонд (Басел 5 ^{1/4})		Красный макс.: 4	

Тип и количество разрешенных антиоксидантов, используемых в рафинированном подсолнечном масле, должны соответствовать таблице ниже.

Табл. 13. Тип и количество антиоксидантов, используемых в различных типах рафинированного подсолнечного масла

Антиоксиданты	Допустимая доза (мг / кг)
Пропил Галлат (PG)	Макс.: 100
Бутирил Гидрохинон (TBHQ)	Макс.: 75
Бутилат Гидроксианизол (BHA)	Макс.: 175
Бутилат Гидрокситолуол (BHT)	Макс.: 75
Все соединения Пропил Галлата, (BHT, BHA, TBHQ)	Для каждого отдельно, Макс.: 200
Токоферол (альфа и дельта)	Макс.: 300 отдельно или в комбинации
Смешанный концентрат токоферола (307b)	
Токоферол (307a, 307c)	
Аскорбиловые эфиры	Макс.: 500 (в пересчете на аскорбиловые эфиры)
Изопропилцитраты	Макс.: 100
Этилендиамин тетрауксусной кислоты	Макс.: 100 (в пересчете на кальций-ди-натрия EDTA)
Тиодия пропионат	Макс.: 200 (в пересчете на тиодипропионатную кислоту)

Добавление каких-либо Ароматизаторов (натуральных, близких к натуральным) в рафинированное подсолнечное масло не допускается.

Пределы допустимых загрязняющих веществ в различных видах рафинированного подсолнечного масла должны быть в соответствии с таблицей ниже.

Табл. 14. Переделы допустимые загрязняющие вещества в различных видах рафинированном подсолнечном масле

Загрязнители	Переделы допустимые (Максимум)
Свинец (мг/кг)	0.1
Мышьяк (мг/кг)	0.1
Всего четыре полициклических ароматических углеводорода (ПАНs) (бензо-α-антрацен, бензо-β-Флуорантен, бензо-α-пирон Керайсен) (мг / кг)	10
бензо-α-пирон (мг/кг)	2
Остаток растворителя (мг/кг)	Не допускается
Минеральное масло	Не допускается

3.3. Требования к сертификации

Сертификация продуктов питания в Иране осуществляется представителем (иранским импортером) производителя (иностранным экспортером) в Организации по продуктам питания и медикаментам (Food and Drug Administration — FDA) Министерства здравоохранения и медицинского образования Ирана (Ministry of Health and Medical Education — МОНМЕ).

В адрес FDA МОНМЕ подается письменный запрос с предоставлением следующего пакета документов:

- Устав предприятия производителя;
- документ из надзорных органов страны производителя, подтверждающий соответствие производства техническим условиям, безопасности продукта для здоровья человека и разрешение на розничную продажу;
- технико-санитарное описание производства за подписью директора по производству, включающее в том числе производственные линии и оборудование, описание производственных помещений, описание складских помещений, описание санитарных процедур, описание требований к персоналу, принципы обеспечения безопасности воды, описание используемого оборудования, сырье и требования к нему, описание производственного процесса, контроль качества, принципы реагирования жалобы;

- наличие международных сертификатов в области обеспечения систем менеджмента безопасности и качества производства продуктов питания (НАССР / GMP);
- письмо о назначении представителя на территории Ирана. Наличие представителя (иранского импортера) обязательно;
- результаты химического анализа продукта на наличие тяжелых металлов, микотоксинов.

В ходе данного этапа FDA МОНМЕ предпринимает шаги для подтверждения технических и санитарных условий производства за границей на основании предоставленных документов или проведенного аудита международных инспекционных компаний.

FDA МОНМЕ признаются сертификаты по системам менеджмента безопасности пищевых производств компетентных (аккредитованных) аудиторских и сертификационных компаний (в том числе выданные российскими органами по сертификации).

Для получения сертификации GMP в Иране (т.е. иранскими сертифицирующими органами) подается запрос на проведение аудита в электронную систему FDA МОНМЕ, которая предоставляет уполномоченные инспекционные и аудиторские компании. Последние на основании заключаемых договоров осуществляют аудит, по результатам которого выдается сертификат GMP.

По итогам прохождения данного этапа представитель экспортера получает санитарный сертификат в Иране — документ, подтверждающий соответствие состава продукции, технологического процесса производства санитарным и гигиеническим нормам.

Санитарный сертификат выдается на ограниченный срок юридическому лицу — импортеру продукции на территорию Ирана.

В случае импорта нерафинированного или рафинированного подсолнечного масла для технического или промышленного применения (кроме производства продуктов, используемых для употребления в пищу), попадающего под классификацию кода [ТН ВЭД 15121900](#), со стороны INSO также необходимо пройти регистрационные процедуры и получить сертификат соответствия (Certificate of Conformity — СОС).

На официальном сайте INSO приведена подробная информация о требованиях к сертификации импортируемой продукции.



3.4. Требования к упаковке и маркировке

Упаковка

Согласно стандарту Ирана ISIRI 1300 подсолнечное масло следует расфасовывать в прочную непроницаемую тару и те части, которые находятся в контакте с маслом должны быть разрешенным материалом для контакта с пищевыми продуктами и соответствовать следующим требованиям:

- 1) Допускается использование следующего вида тары: металлические контейнеры; полимерные контейнеры; многослойные контейнеры; стеклянные контейнеры. Использование любой другой подходящей тары допускается только с разрешения Министерства здравоохранения и медицинского образования Ирана.
- 2) Контейнеры для больших объемов, должны быть из нержавеющей стали и флекситанк. Большие объемы предназначены для отправки на предприятия по производству продуктов питания, в рестораны, гостиницы, общепития и большие кухни (кейтеринг).

3) Допустимый вес фасовки:

- вес каждой единицы расфасованного рафинированного подсолнечного масла для использования в домашних условиях допускается до 3 кг;
- масса нетто каждой единицы рафинированного подсолнечного масла для пищевой промышленности и цехов допускается не более 20 кг;
- упаковка весом более 20 кг допускается только по запросу покупателя и при получении лицензии от компетентных правовых органов страны.

Маркировка

Согласно стандарту Ирана ISIRI 1300, при маркировке расфасованного подсолнечного масла, помимо соблюдения положений иранского национального стандарта ISIRI 4470 «Расфасованные пищевые продукты. Общие правила маркировки», следующая информация также должна быть напечатана или маркирована на любой упаковке, продукта, разборчивым шрифтом на персидском языке:

- название и тип продукта с указанием «рафинированное подсолнечное масло» или «рафинированное подсолнечное масло с высоким содержанием олеиновой кислоты»;
- название и адрес производителя и его товарного знака;
- масса нетто масла (в гр. или кг.);
- обязательно включать слова «используется для салатов и приготовления пищи» на каждой упаковке, содержащей различные рафинированные подсолнечные масла;
- количество и тип потребляемых антиоксидантов, а в случае неиспользования антиоксидантов следует написать фразу «без добавления антиоксидантов»;
- серийный номер изделия продукта;
- условия хранения (температура, свет и условия хранения);
- дата изготовления (число, месяц и год);
- срок годности (число, месяц и год);
- для внутрипроизводственных продуктов необходим номер лицензии Министерства здравоохранения и медицинского образования Ирана;

- запрещается писать какие-либо нереалистичные и вводящие в заблуждение научно-технические материалы;
- обязательно включать фразу «для домашнего использования» для веса одной единицы продукции от одного до трех литров;
- информация о пищевой ценности на этикетке рафинированного подсолнечного масла должна соответствовать положениям и исполнительным инструкциям закона комитета по критериям маркировки пищевых продуктов и напитков, изданного МОНМЕ.

Для веса одной единицы продукции более 20 кг, должна применяться следующая маркировка: название и тип производства; серию производства; название и адрес производителя; товарный знак и номер лицензии на производство, выданный МОНМЕ.

При импорте в Иран готовых продовольственных товаров компания-импортер предоставляет в FDA МОНМЕ и INSO образцы маркировки (этикетки) упакованной продукции для проверки соответствия маркировки (этикетки) стандарту.

Барьеры входа на рынок

A glass pitcher filled with golden olive oil sits on a burlap surface, surrounded by scattered olives. The background is a rustic, textured fabric. A large white number '4' is overlaid on the bottom left of the image.

4



Содержание

4.1.

Особенности таможенных процедур

4.2.

Тарифные и нетарифные барьеры

4.1. Особенности таможенных процедур

Таможенная администрация Исламской Республики Иран (ICA) отвечает за исполнение всех таможенных законов и правил. Импортные пошлины устанавливаются для каждого продукта на основе Гармонизированной тарифной системы (ГС). МИМТ ежегодно устанавливает ставки импортных тарифов на год.

Для целей таможенной очистки нерафинированного подсолнечного масла, семян подсолнечника и готовой продукции в Таможенную администрацию Ирана необходимо предоставить следующие документы:

- форму регистрации заказа на продукт;
- таможенную декларацию на ввоз;
- копию лицензии импортера или «Коммерческую карточку»;
- сертификат происхождения;
- коносамент;
- товарно-транспортную накладную (сертифицированную Торговой палатой);
- счет-фактуру на предоплату;
- упаковочный лист с сопроводительным письмом от МИМТ;
- свидетельство об инспекции или предпогрузочных инспекциях (PSI) в соответствии с письмом-аккредитивом или любым другим видом оплаты;
- санитарно-гигиенический сертификат и потребительский сертификат из страны происхождения;
- разрешения или сертификацию Иранской службы карантина и инспекции (IQIS) и Национальной организации по стандартизации Ирана (INSO);
- страховой полис на перевозку;
- весовой сертификат;
- складское свидетельство;
- декларацию о таможенной очистке;

- подтверждение оплаты таможенных сборов;
- фитосанитарные сертификаты и сертификаты обработки груза (фумигационные сертификаты) (при необходимости);
- сертификат на срок годности.

Экспортеру нерафинированного подсолнечного масла, семян подсолнечника и рафинированного подсолнечного масла необходимо предоставить следующие документы:

- свидетельство об инспекции;
- счет-фактуру на предоплату;
- сертификат на срок годности;
- санитарное свидетельство;
- сертификат о предпогрузочной инспекции.

4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

Тарифные барьеры

В октябре 2019 г. вступило в силу [Временное соглашение, ведущее к образованию зоны свободной торговли между Ираном и Евразийским экономическим союзом \(ЕАЭС\)](#), куда входят Россия, Армения, Беларусь, Казахстан и Кыргызстан. Соглашение предусматривает снижение таможенных пошлин в торговле между сторонами на 862 тарифных линии. В перечень товаров, по которым предусмотрены преференции со стороны Ирана для экспортеров стран ЕАЭС, входят некоторые позиции масложировой продукции. Действие Временного соглашения было продлено в октября 2022 г. [Протоколом к Временному соглашению](#) до 2025 г. либо до вступления в силу полноценного соглашения о свободной торговле. Переговоры по заключению нового соглашения ведутся с 2020 г.

Кроме того, Иран адаптировал систему оплаты золотом и криптовалютой для импорта из государств-членов ЕАЭС. В апреле 2021 г. Центральный банк Ирана разрешил банкам и лицензированным обменным пунктам при соблюдении определенных условий использовать криптовалюты для оплаты импортных товаров.

На основе публикации Таможенной администрации Ирана о нормах и правилах импорта и экспорта в 2019/2020 г. подсолнечное масло облагается таможенными тарифами, представленными в табл. 15.

Табл. 15. Импортные (ввозные) пошлины Ирана на подсолнечное масло

	Из стран ЕАЭС, включая Россию	Из всех других стран
Семена подсолнечника, для экстракции масла (код ТН ВЭД Ирана 12060010)	5%	5%
Сырое подсолнечного масла наливом (код ТН ВЭД Ирана 15121100)	7%	7%
Рафинированное подсолнечное масло наливом (код ТН ВЭД Ирана 15121900)	55%	55%
Подсолнечное масло в упаковке для реализации (код ТН ВЭД Ирана 15121900)	55%	55%

Источник: Таможенная администрация Ирана

Как уже упоминалось, иранское правительство пытается создать условия самодостаточности для производства подсолнечного масла. Это может в будущем привести к повышению импортных тарифов. Однако планы правительства могут не осуществиться по причине проблем с привлечением достаточных инвестиций для строительства завода по производству пищевых масел.

Еще одним соглашением в сфере внешней торговли между Россией и Ираном является Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Исламской Республики Иран о сотрудничестве и взаимной административной помощи в таможенных делах⁵, подписанное в мае 2016 г.

Основным рыночным барьером во всех секторах иранской экономики является возобновление санкций США против Ирана в мае 2018 г. Хотя Министерство финансов США сняло ограничения с сектора продовольствия и сельского хозяйства, санкции в банковской и транспортной сфере создают препятствия для торговли. В результате новых санкций США и отказа Ирана подписать Международное соглашение о финансовой деятельности по борьбе с отмыванием денег (FATF), банковские ограничения сделали операции по переводу денег в Иран и из Ирана дорогими и затратными по времени.

⁵ <https://clck.ru/362WPc>

Другие проблемы рынка: колебание валют, ослабление иранского риала, а также существенный размер банковской гарантии (от 3 до 5% стоимости товара) при тендерных закупках растительных масел иранской государственной уполномоченной организацией (ГТС).

Отсутствие достаточного валютного дохода вследствие нефтяных санкций против Ирана вынудило правительство следовать политике ограничений импорта. Сроки регистрации импорта и проведение оплаты в продовольственном секторе в среднем составляют от 1 до 1,5 месяцев.

Импорт нерафинированного подсолнечного масла и семян подсолнечника разрешен по самому низкому курсу конвертации иностранной валюты, о чем упоминалось ранее. Низкий уровень конвертации иностранной валюты сделал импорт нерафинированного масла и семян подсолнечника экономически выгодным для производителей подсолнечного масла в Иране. В настоящее время импорт пищевых продуктов осуществляется по курсу, составляющему около 42 тыс. иранских риалов за 1 доллар США.

Нетарифные барьеры

По имеющейся информации, в связи с тем, что в Иране при государственной поддержке построены избыточные мощности по переработке масличных культур, со стороны государственных органов может вводиться запрет на импорт бутилированного подсолнечного масла. При этом импорт только сырого масла остается возможным.

В этой связи заинтересованным компаниям-экспортерам необходимо предварительно обсудить возможность импорта бутилированных масел с заинтересованными иранскими импортерами.



**Организация
экспортных поставок**

5

A clear plastic bottle of yellow liquid, likely oil, with a yellow cap. The bottle is centered in the frame. The background features a blurred yellow flower on the left and a pattern of black seeds on a light surface. A large white number '5' is overlaid on the bottom left of the bottle.

Содержание

5.1.

Логистика

5.2.

Осуществление
валютно-финансовых операций

5.3.

Формы иностранного
присутствия на рынке

5.4.

Защита интеллектуальной
собственности



5.1. Логистика

Рис. 25. Расположение главных портов Ирана



Источник: <https://d-maps.com/>

Примечание. показанные на карте границы, цветовые и графические обозначения, прочие данные не предполагают со стороны ФГБУ «Агроэкспорт», Масложирового союза России ни оценки правового статуса территории, ни подтверждения или принятия обозначенных границ.

При описании логистических путей доставки масла в Иран необходимо отметить, что в Иране с 23 октября 2023 г. начал действовать запрет на импорт в страну соевого и подсолнечного масел. В начале октября Министерство сельского хозяйства страны решило ввести запрет на оформление импортного сырого соевого и подсолнечного масел, учитывая необходимость планирования, корректировки и регулирования рынка пищевых масел.

При выборе логистического решения для поставки товаров в Иран следует исходить из приоритетных задач, решаемых отправителем, с учетом формирования партии, заключения договора перевалки и хранения с одним из морских портовых терминалов, фрахтования морского танкера согласно объему проданной партии, согласования срока доставки, стоимости перевозки, безопасности, сложности оформления, вариантов пунктов прибытия, а также особенностей груза.

Транспортировка подсолнечного масла отличается вариативностью упаковки для наливных грузов или фасованной продукции. Перевозки в Иран осуществляются наливом в морских танкерах для нерафинированного масла и в сухих контейнерах для фасованной продукции.

Перевозка нерафинированного масла наливом

Надежным и экономичным способом доставки подсолнечного масла в Иран является морская перевозка из южных портов России морскими танкерами объемом 20–30 тыс. тонн из морских портов Новороссийска и Тамани и судами объемом около 5–6 тыс. тонн из портов каспийского бассейна, преимущественно из Астрахани. При доставке из портов АЧБ, основные порты назначения Ирана — Бендер-Аббас (Bandar Abbas) и Бендер-Хомейни (Bandar Khomeni). При доставке по Каспийскому морю, основные порты назначения — Амирабад (Amirabad) и Энзели (Anzali).

Ориентировочная ставка на декабрь 2022 г.:

- партия 20–30 тыс. тонн — 125 долл. США за тонну на условиях FIOS. Транзитное время составляет 25–30 дней из портов Черного моря,
- партия 5–6 тыс. тонн — 50 долл. США за тонну на условиях FIOS. Транзитное время составляет 5–7 дней из портов Каспийского моря.

Суда должны быть сертифицированы FOSFA (The Federation of Oils, Seeds and Fats Associations). Дополнительная страховка судна за погрузку в территориальных водах России не включена в ставку.

Отгрузка морского танкера требует от поставщика накопления необходимой партии и своевременной доставки товара в порт погрузки. Подсолнечное масло может доставляться как автомобильными, так и железнодорожными цистернами в зависимости от возможностей по приемке терминала. Обычно с морским терминалом заключаются договоры перевалки и хранения, предусматривающие необходимое количество дней для накопления судовой партии. В зависимости от терминала стоимость услуги перевалки составляет от 15–20 долл. США за тонну.

Для оптимизации издержек на накопление значительной партии товара осуществляется перевалка масла из судов меньшего размера в танкер, способный перевезти порядка 30 тыс. тонн. С этой целью производятся отгрузки из портов Кавказ, Ейск, Ростов, Темрюк пароходов 5–6 тыс. тонн и они переваливаются в суда большего размера на рейде порта Кавказ за пределами 12 мильной зоны. Фрахт судна 5–6 тыс. тонн, включая перевалку на рейде, составляет в ноябре 2023 г. 60 долл. США за тонну.

Контейнерная перевозка масла (фасованная продукция / флекситанк)

Автомобильная перевозка товара через склад накопления и далее в порт отправления (актуальна только для фасованной продукции)

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем продукции, так и покупателем. Товар перевозится на палетах для оптимизации скорости и затрат на перевалку и хранение груза. Вместимость одного автомобиля составляет 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.

Перевозка осуществляется на основании транспортной накладной и сопровождается бухгалтерскими документами (товарная накладная, счет-фактура), а также сертификатами качества.

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

Для накопления продукции, предназначенной для дальнейшего экспорта в Иран, можно использовать любой сухой склад, температура которого не бывает отрицательной. Склады накопления, как правило, располагаются вблизи портов отправки либо мест производства товара.

Основными статьями расходов являются погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилей (ставка устанавливается, как правило, 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 (обычно ставка устанавливается за тонну).

Работа со складом накопления возможна как напрямую, так и через комплексного логистического провайдера. При работе напрямую компания-экспортер обязана заключить договор со складом. Также для экспортера необходимо нахождение представителя своей компании на складе для осуществления операций с товаром. При работе через логистического провайдера указанные процедуры осуществляются его силами.

При выборе склада накопления необходимо учитывать следующее:

- состояние помещений для хранения;
- режим работы склада;

- время на обработку одного транспортного средства;
- удобство подъездных путей;
- наличие площади для накопления транспортных средств;
- резервные мощности на случай аварийных ситуаций.

Автомобильная перевозка до пункта перехода границы в порту отправления. Перевозка возможна как в контейнерах, так и в автомобилях. При перевозке в автомобилях (не для наливного груза) перевалка может осуществляться в зоне склада временного хранения, приспособленной для сухих грузов.

Вместимость 40-футового контейнера для сухого груза составляет около 24 тонн и ограничена нагрузкой на тару и возможностью штабелирования груза. В связи с ограничением нагрузки на ось автопоезда при перевозках по территории России, для доставки тяжелого контейнера потребуются либо автомобиль с разрешением для провоза груза с превышением допустимой нагрузки на ось, либо автомобиль с семью осями, что позволит распределить массу автопоезда без нарушения правил.

При перевозке контейнера, заполненного флекситанком, необходимо принять меры предосторожности и оборудовать контейнер защитным материалом, препятствующим прорыву флекситанка при транспортировке. Стандартный контейнер для флекситанка – 20-футовый. Вместимость такого флекситанка — от 22 500 до 25 000 литров в зависимости от плотности масла.

Перевозка осуществляется на основании CMR-накладной, и к ней применяется нулевая ставка НДС.

Морская перевозка контейнеров и доставка по МТК Север-Юг

В связи с санкционной политикой западных стран против Ирана на сегодня не существует судозаходов ведущих мировых линейных сервисов между Россией и Ираном. При этом, осуществляются перевозки грузов в контейнерах морским транспортом через каспийские порты. А также существуют проекты развития линейных контейнерных сервисов в Каспийском море между Россией и Ираном.

В новых логистических реалиях России активное развитие получает железнодорожный маршрут «Север – Юг» с масштабными инвестициями и существенным увеличением грузопотока. Данный маршрут подразумевает использование портов Ирана для доступа к транспортным маршрутам стран Персидского залива и Аравийского полуострова вплоть до Индии. Уже сейчас организован маршрут до порта Бендер-Аббас в Иране с доставкой туда грузов железнодорожным транспортом.

При отправке по железной дороге используются автономные рефрижераторные контейнеры (контейнеры со встроенным дизель-генератором для обеспечения рефрижераторной установки контейнера электропитанием) для сохранения положительной температуры, а, следовательно, текучести продукта. Внутренний полезный объем 61,1 м³. Вместимость порядка 25 тонн брутто. Также используются стандартные сухие 20-футовые контейнеры.

Отправки производятся со станции Тихорецкая в г. Казань и Селятино в г. Москва с тенденцией к увеличению регулярности.

Сроки и стоимость доставки

Табл. 16. Ориентировочная стоимость комплексной доставки рефрижераторных грузов в Китай

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Белгород — Москва — Бендер – Аббас	Автомобиль — судно	40' реф. автономный контейнер	12 400	24	0,52	30–40
Уфа — Москва — Бендер – Аббас	Автомобиль — судно	40' реф. автономный контейнер	13 750	24	0,57	30–40
Белгород — Москва — Бендер – Аббас	Автомобиль — судно	20' сухой контейнер	5 600	24	0,23	30–40
Уфа — Москва — Бендер – Аббас	Автомобиль — судно	20' сухой контейнер	6 850	24	0,29	30–40

При отправке товара железнодорожным транспортом оформляется Железнодорожная накладная (ЖДН).

Отправке по ж/д предшествует автомобильная доставка. Подробнее в разделе «Автомобильная перевозка товара через склад накопления и далее в порт отправления» и «Автомобильная перевозка до пункта перехода границы в порту».

Указаны действующие на 16 ноября 2023 г. ставки. В ставки включены все необходимые расходы, такие как: наземная доставка контейнера, фрахт, стоимость флекситанка и его установка, дизель-генератор, таможенное оформление, внутривозное экспедирование, взвешивание контейнера, отправка оригиналов документов получателю. Ставки рассчитаны по курсу 89,46 руб. за 1 долл. США.

В перечне ставок указана отправка из Белгорода и Уфы в связи с расположением в данных регионах крупных производств. Оптимальным маршрутом перевозки из указанных регионов может быть любой из перечисленных вариантов, в зависимости от приоритетов выбора: срок доставки, цена, размер грузовой партии, наличие потенциально рискованных транзитных портов, возможность и скорость получения балансового платежа по контракту (часто – против коносамента) и т.д.

Возможные контрагенты

- 1) Комплексные логистические провайдеры, с возможностью предоставления склада накопления и отправки продукции различными видами транспорта и через различные порты России:
 - [ООО «Суперкарго»](#) (рефрижераторные грузы);
 - [ООО «Европак»](#) (флекситанки);
 - [ООО «НС-Транс»](#) (фрахтование судов).
- 2) Железнодорожные операторы:
 - [АО «РЖД логистика»](#).
- 3) Сюрвейерские компании:
 - [SGS](#);
 - [ГК «ТопФрейм»](#);
 - [IPC Normann](#).
- 4) Контакты морских линий приведены в разделе «Морская перевозка».

Фито-санитарные документы

С подробным перечнем фито-санитарных сопроводительных документов можно ознакомиться в главе 3 «Стандарты на продукцию».

Документы для подтверждения факта экспортной отгрузки

Компании-экспортеры имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для этого обязательным является подтверждение факта экспорта. Основанием служат следующие документы:

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

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)** неполучения 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;
 - пожара, взрыва на перевозочном средстве, а также вследствие мер, принятых для спасания или тушения пожара;
 - крушения или столкновения судов, удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, повреждения судна льдом, провала мостов, подмочки забортной водой;
 - 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;
 - крушения, падения или столкновения самолетов, других воздушных транспортных средств;
- e)** утрата (гибель) застрахованного груза в результате пропажи без вести морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз;
- f)** 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;
- g)** подмочка груза атмосферными осадками;
- h)** выбрасывание за борт и смывание волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- i)** нарушение температурного режима (влияние температуры) при поломке рефмашины на непрерывный срок не менее 24 часов при условии, что груз перевозится на транспорте (рефрижераторе), оборудованном исправными устройствами записи температуры воздуха внутри рефрижератора в период перевозки груза (самописцами);
- j)** кража и/или грабеж и/или 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 и возможными расходами на хранение в результате ареста, конфискации или иных действий третьих стран, через которые осуществляется транзит грузов. В результате военных рисков возможна потеря груза.

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

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



5.2. Осуществление валютно-финансовых операций

Официальная валюта — иранский риал (IRR). Денежно-кредитная политика находится в компетенции Центрального банка Ирана (далее — ЦБ Ирана).

В стране существует система множественных валютных курсов:

- курс NIMA — используется экспортерами для конвертации части валютной выручки, а также импортерами для оплаты поставок важной продукции: электроника, прочая сельскохозяйственная продукция и др. (на платформе ЦБ Ирана, следует за рыночным курсом, но дороже на 10–20%);
- фиксированный официальный курс — 42 тыс. риалов за 1 долл. США, используется иранскими импортерами для закупок наиболее важных товаров первой необходимости: медикаменты, мясо, зерно и пр.

В условиях ограничений доступа к международной платежной инфраструктуре Иран укрепил позиции, создав неофициальный способ международных взаиморасчетов под названием «Хавала». Принцип заключается в использовании посредника, имеющего доступ к банковским счетам в исходной и целевой юрисдикциях. Денежные средства не пересекают границу, так как платеж разбивается на два потока: отправитель переводит средства посреднику с местного счета на местный, а посредник — с другого своего зарубежного счета переводит эти средства конечному получателю. Комиссия за такой перевод обычно составляет 1–2%. «Хавалой» можно воспользоваться в иранских пунктах обмена валюты Sarafi.

Ввиду неформального характера системы «Хавала» и задействования посредника такие операции несут высокие риски. Поэтому российским экспортерам рекомендуется вступать с иранскими контрагентами в прямые взаиморасчеты. В Иране действует ряд свободных экономических зон (СЭЗ), резидентам которых предоставляются льготы, включая возможность свободного вывода прибыли и упрощенный порядок валютнообменных операций. В настоящее время прорабатывается вопрос открытия российскими банками своих представительств в иранских СЭЗ, что может упростить проведение взаимных внешне-торговых операций.

Кроме того, центральные банки России и Ирана ведут работу по подключению банков и компаний к системе передачи финансовых сообщений, что также облегчит возможность взаиморасчетов.

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

- коммерческая карта (Commercial Card), выпущенная Палатой кооперативов Ирана;

- таможенная декларация;
- инвойс или проформа инвойс;
- страховой полис, заполненный до или одновременно с отгрузкой;
- упаковочный лист;
- сертификат происхождения товара;
- сертификат об инспекции (гарантирует, что товары, предназначенные для таможенной очистки, соответствуют отгруженным);
- складская расписка;
- аккредитив (если применимо);
- специфические разрешения и сертификаты, необходимые для импорта определенных товаров.

Особенности практик применения вариантов взаиморасчетов

Среди наиболее распространенных услуг по внешнеторговым операциям, предлагаемых банковскими организациями, — оформление аккредитивов и банковских гарантий.

В связи с санкционными (в т.ч. вторичными) ограничениями в отношении иранских и ряда российских банков перевод средств из Ирана осуществляется через специализированные финансовые учреждения с применением альтернативной системы передачи сообщений SWIFT.

В качестве банков-посредников выступают организации из ОАЭ и Турции. Прямые взаиморасчеты с Ираном также осуществляют российский «Мир Бизнес Банк» и белорусский «ТК Банк». Требования к оформлению банковских продуктов рекомендуется уточнять в выбранной банковской организации.

Среди возможных форм взаиморасчетов приняты следующие:

- взаимозачет операций;
- оплата иранским импортером российских товаров на счет в российском банке;
- оплата иранским импортером российских товаров со своего счета в Турции/ОАЭ/иной стране на счет российского экспортера в этой же стране;
- оплата иранским импортером российских товаров на счет российского экспортера в свободной экономической зоне Ирана.

Табл. 17. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Сайт
Bank Melli Iran	Крупнейший банк Ирана, который принадлежит Национальному банку Ирана, имеет дочерний банк в России («Мир Бизнес Банк»), через который осуществляются взаиморасчеты иранских и российских контрагентов	www.bmi.ir www.mbbbru.ru
Tejarat Bank	Частный иранский банк, который имеет дочерний банк в Республике Беларусь («ТК Банк»), проводит расчеты с Ираном через использование прямых корреспондентских счетов банков-резидентов Ирана	www.tejaratbank.ir
Bank Saderat Iran	Государственный банк, который имеет дочерние банки в ОАЭ, Катаре, Узбекистане и др. странах	www.bsi.ir www.saderatbank.uz
Bank Pasargad	Один из крупнейших частных банков Ирана	www.bpi.ir

5.3. Формы присутствия на рынке

Иран стимулирует предпринимательскую активность, в том числе со стороны внешних инвесторов, и для этого в стране созданы свободные экономические зоны (СЭЗ) и специальные территории. Предприятия освобождаются от налогового бремени на пятнадцатилетний период (таких зон всего четыре) или получают льготы по НДС — порядок льгот определяется правилами зоны. Однако зарегистрировать организацию с полностью иностранным капиталом в свободных экономических зонах нельзя.

Несмотря на разнообразие типов коммерческих компаний, предусмотренных законодательством, основными организационно-правовыми формами, используемыми иностранными инвесторами для регистрации бизнеса в Иране являются общество с ограниченной ответственностью и частное акционерное общество.

Общество с ограниченной ответственностью

Состоит минимум из двух акционеров. Минимальный размер уставного капитала законодательно не установлен, однако Бюро регистрации компаний может запросить внесение на счет компании определенной суммы. Обязательно назначение управляющего директора.

Акционерное общество

Может быть создано в форме частного и публичного акционерного общества. Минимальный размер уставного капитала частного акционерного общества составляет 1 млн риалов, публичного акционерного общества — 5 млн риалов. Частное акционерное общество должно быть учреждено минимум 3-мя акционерами, публичное акционерное общество — минимум 5-ю. В акционерном обществе присутствует Совет директоров, который назначает управляющего директора. Все зарегистрированные компании должны иметь офис на территории Ирана.

Регистрация компании

Процесс регистрации компании в Иране:

- получить согласование Министерства юстиции и справку об отсутствии судимости на каждого акционера и директора компании;
- зарезервировать уникальное наименование компании;
- заключить договор аренды офисного помещения;
- подать документы в Управление коммерческой регистрации;
- согласование кандидатур директора и акционеров компании облагается пошлиной в размере 100 тыс. иранских риалов;
- процедура резервирования наименования и регистрационные сборы составляют около 400 тыс. иранских риалов.

Иностранные компании могут зарегистрировать филиал или представительство в Иране только для осуществления следующих видов деятельности:

- послепродажное обслуживание товаров и услуг, предоставляемых иностранной компанией;
- исполнение работ по контрактам, заключенным между иранскими и иностранными компаниями;
- исследование рынка для последующего инвестирования в экономику Ирана;
- сотрудничество с техническими и инжиниринговыми компаниями в Иране для выполнения работ в третьей стране;

- продвижение иранского ненефтяного экспорта;
- проведение технических и инженерных работ, передача технологий и технических ноу-хау Ирану.

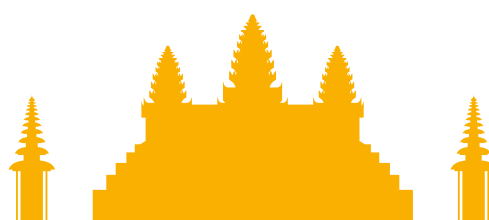
Любая деятельность филиала и представительства должна осуществляться от имени головной компании, которая отвечает по всем обязательствам своих дочерних обществ.

Иностранная компания, желающая зарегистрировать свой филиал (представительство) в Иране, должна предоставить регистратору компаний письменное заявление на открытие представительства, а также следующую информацию и документы:

- устав, уведомление о регистрации и последнее изменение (изменения), зарегистрированное в компетентных органах головной компании;
- последний подтвержденный налоговый отчет компании;
- технико-экономическое обоснование, содержащее информацию о деятельности компании, с указанием причины (причин) регистрации филиала (представительства) в Иране, характера полномочий и сферы деятельности, а также количества иранских и иностранных сотрудников, необходимых для осуществления деятельности;
- рекомендательное письмо от соответствующего министерства страны регистрации головной компании.

Все указанные документы должны быть переведены на персидский язык и заверены в Посольстве Ирана.

Филиал или представительство иностранной компании, зарегистрированной в Иране, должны управляться одним или несколькими физическими лицами, проживающими в Иране. В среднем срок регистрации компании в стране составляет от 4 до 6 недель. Открыть представительство или филиал возможно за 2–3 недели.



5.4. Защита интеллектуальной собственности

Основным правовым источником в сфере защиты промышленной интеллектуальной собственности в Иране является Закон о регистрации патентов, промышленных образцов и товарных знаков⁶ от 2008 г. Работа в интернете охраняется в соответствии с законом «Об электронной торговле» (2003 г.). С 2002 г. Иран является государством-членом Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Патентованием продукции и выдачей торговых марок в Иране занимается Иранское управление по регистрации торговых марок и компаний.

Средствами правовой защиты, имеющимися в рамках иранского патентного законодательства, являются гражданские и уголовные санкции. Эти санкции необходимы для того, чтобы внушить уважение и почтительное отношение к исключительным правам владельца патента. Гражданские санкции предусмотрены во всех случаях нарушения патентных прав. Суды Ирана имеют право вынести судебный запрет, предписывающий лицу, совершившему нарушения, воздержаться от таких действий в дальнейшем или выплатить ущерб владельцу патента за любые понесенные им потери.

Согласно иранскому законодательству, регистрация товарного знака должна содержать следующую информацию:

- дату (день, месяц и год) регистрации прописью;
- полное имя, род деятельности, место жительства и гражданство владельца товарного знака и его адвоката (если заявление было подано через адвоката);
- наименование и описание продукта или категории продукции, на которую зарегистрирован товарный знак;
- краткое описание товарного знака с конкретной ссылкой на те его части, которые владелец хотел бы зарезервировать исключительно для собственного использования;
- должен быть оплачен регистрационный взнос.

Обязательной регистрации подлежат следующие товары: фармацевтическая, лекарственная, ветеринарная и туалетная продукция, а также упаковка для пищевых продуктов и напитков. Защита товарных знаков, предусмотренная законом, действительна в течение 10 лет.

⁶ <https://clck.ru/Z6bBX>

Продвижение продукции



6

Поставщики сырого подсолнечного масла могут выйти на иранский рынок через местные перерабатывающие компании. Есть также ряд специализированных компаний, торгующих растительными маслами, с которыми можно наладить сотрудничество. Местный агент по закупкам играет важную роль, так как именно он подает заявки в Иранскую национальную организацию стандартов (INSO) и MOHME для осуществления процедуры одобрения продукта. Такой агент также занимается таможенными и платежными процедурами.

Государственная торговая корпорация (ГТК) также выступает в роли прямого покупателя для иностранных поставщиков. Тем не менее эта компания не может оказать поставщику помощь в том объеме, в котором ее обеспечат компании-импортеры и производители готовой продукции из подсолнечного масла.

Получить разрешение на импорт для рафинированного подсолнечного масла от MIMT трудно из-за существующей политики защиты местных производителей.

Продвижение сырого подсолнечного масла и семян подсолнечника на рынке происходит в основном посредством участия в специализированных продовольственных выставках, раздачи бесплатных образцов покупателям, организации технических семинаров и рекламы в специализированных журналах.

6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

Анализ рынка и продвижение продукции

Включает в себя анализ ценовой конъюнктуры рынка посредством изучения деятельности местных импортеров, оптовиков, конкурентов, а также с помощью интернета. Продвижению продукции способствует участие в различных отраслевых выставках в Иране и приглашение потенциальных клиентов на крупные международные выставки, а также организация технических семинаров в Иране. Потенциальному экспортеру следует подробно обозначить преимущества своей продукции и обладать подробными данными о ее технических характеристиках.

Подбор партнеров

Потенциальному экспортеру необходимо определить перечень местных производителей рафинированного подсолнечного масла, которые могут быть заинтересованы в поставках сырого продукта как сырья для дальнейшей рафинации, а также импортеров. Далее можно проводить переговоры с покупателем о достижении приемлемой цены. Помимо этого, следует определить местного партнера для получения стандартных разрешений от INSO.

Логистика

На завершающем этапе важно подобрать подходящие маршруты: как транспортный, так и платежный. Также необходимо своевременное предоставление импортеру документов для проведения таможенной очистки.

6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

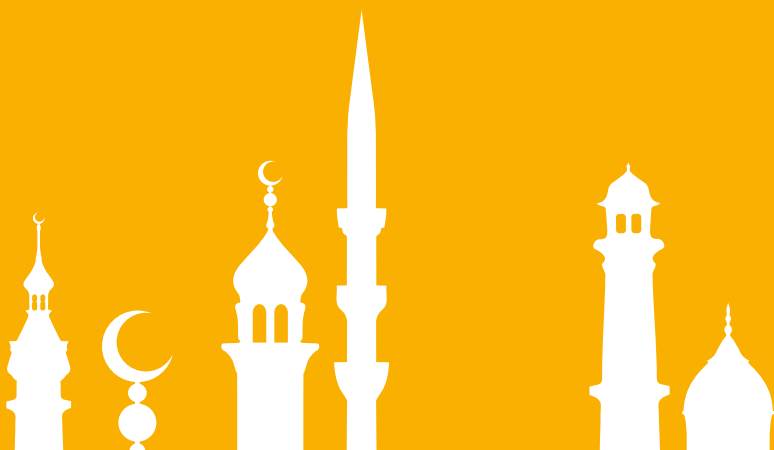
Название выставки	Место проведения	Даты проведения
IRAN AGROFOOD Выставка продуктов питания и напитков, пищевых ингредиентов и инноваций в сфере гостинично-ресторанного сектора. www.iran-agrofood.com	Тегеран Tehran International Permanent Fairgrounds	16–19.06.2024
International Grain, Flour & Bakery Industry Exhibition Выставка продуктов питания и напитков. www.ibex.ir	Тегеран Tehran International Permanent Fairground	08–11.09.2024



Свободные экономические зоны



7



В Иране есть территории свободных экономических зон (СЭЗ) с упрощенными правилами импорта, что делает их подходящим центром для поставок продовольствия. СЭЗ, в основном, расположены на островах Киш и Кешм в Персидском заливе, в порту Чехбехар на побережье Омана, в Арванеде в остане Хузестан и в Анзали и Арасве в остане Гилан. В этих районах нет ограничений на импорт иностранных продуктов питания. В этих зонах есть все необходимые торговые площадки с торговыми центрами и сетевыми магазинами.

В 2017/2018 г. в СЭЗ была установлена фиксированная импортная пошлина в размере 4% на все продовольственные товары. Налог НДС не применяется к импортируемому на территорию СЭЗ товарам.

Продукты, импортируемые из-за пределов Ирана в СЭЗ, не облагаются импортными пошлинами при условии, что они продаются в рамках СЭЗ или реэкспортируются из Ирана в другие страны. Важно отметить, что после поставки продовольствия и других товаров может последовать процедура производства, рассматриваемая как создание добавленной стоимости продукта в СЭЗ, а затем все это может быть импортировано в другие части Ирана по значительно сниженной тарифной ставке. Создание добавленной стоимости продукта может заключаться в упаковке или обработке товара. Другими словами, товары, произведенные (с добавлением к стоимости) в СЭЗ, облагаются таможенными пошлинами при ввозе в материковый Иран пропорционально объему неиранского сырья и компонентов, используемых в их производстве.

В 2013/2014 г. МИМТ объявило 78 наименований товаров предметами роскоши. Ставка импортных тарифов на эти предметы в том году была внезапно повышена с 75% до 150%. Среди предметов роскоши были такие товары, как шоколад, конфеты, хлопья, торты и печенье. В таблице ниже приведены СЭЗ, подходящие для импорта продовольствия в Иран.

Табл. 18. Свободные экономические зоны, подходящие для импорта продовольствия

Название зоны	Расположение	Сфера деятельности
Киш	Персидский залив	Розничные продажи
Чехбехар	Персидский залив, недалеко от Пакистана	Доставка и транзит
Арванд	Абадан и Хорамшахр	Доставка и транзит
Кешм	Персидский залив	Розничные продажи
Особая экономическая зона Анзали	Каспийское море	Доставка и транзит

Источник: Аналитический центр SGPM

Продовольственные товары, импортируемые в СЭЗ, либо продаются на местах, либо поставляются в Тегеран или другие крупные городские районы, такие как Исфахан, Шираз, Ахваз, Тебриз, Урумие, Мешхед и Кередж. Местные торговцы часто используют нетрадиционные каналы для поставки товаров из СЭЗ на материк. Стоимость такой нетрадиционной поставки на материк составляет 11 тыс. евро за грузовик или 1,8 евро за кг, и на октябрь 2019 г. этот вид транспортировки использовался для перевозки большинства импортных готовых продуктов питания. Для обычного импорта товаров на материковую часть Ирана из СЭЗ применяются общепринятые процедуры осуществления импорта.



Особенности ведения бизнеса



8

При оценке культурных аспектов иранского общества, в том числе поведения в деловых кругах, важно не забывать об истории Ирана. Иран традиционно является одним из столпов Шелкового пути. Это привело к возникновению культуры торговли как альтернативе культуре производства, которая бытовала среди иранцев.

Иностранные завоевания и частая смена центральной власти сформировали у иранцев культуру быстрого получения прибыли. Долгосрочные инвестиции в производство достаточно редко встречаются в сегменте частного сектора. Иранцы более заинтересованы в инвестировании в прибыльный бизнес, такой как розничная и оптовая торговля, сектор общественного питания, транспортировка и сбыт товаров, а также импорт. Частный сектор Ирана заинтересован в импорте, поскольку зависимость страны от иностранных ноу-хау, оборудования, машиностроения, промышленного сырья, предметов роскоши и основных продуктов питания и медицинских товаров делает этот вид бизнеса весьма выгодным.

При необходимости крупных капиталовложений исторически в экономику вмешивалось правительство. Кроме того, с момента своего создания Центральный банк Ирана и его крупнейшие коммерческие банки принадлежали государственному сектору.

Исламский кодекс поведения

Необходимо понимать и учитывать разницу между шиитским и суннитским течениями в исламской религии. Отношение иранцев к религии более либеральное, чем в других исламских странах. Однако важно отметить, что в месяц Рамадан страна работает всего полдня, а употребление пищи, воды и курение запрещено для всех в дневное время. В Иране запрещено употребление алкогольных напитков. Иранцы, как правило, избегают разговоров о религии. Религиозные праздники являются частыми и распределены в течение всего года (в дополнение к распространенной исламской религии в Иране еще есть праздники, связанные с персидской традицией и шиитскими верованиями).

Приветствие и встречи

Рукопожатие между мужчинами является распространенной формой приветствия. В случае встречи с женщиной мужчине следует ждать первого шага от нее, прежде чем переходить к рукопожатию. Также необходимо всегда вставать, когда кто-то входит в комнату и поприветствовать его. Важно помнить, что иранцы не очень пунктуальны, поэтому отнеситесь с пониманием, если партнер опоздает, но сами старайтесь приходить вовремя.

Встречи обычно начинаются представлением компании и присутствующих лиц. Обмен подарками между деловыми партнерами является обычной практикой. Встречи обычно заканчиваются неформальной беседой.



Общие правила этикета

Важно уметь различать персов и арабов, их язык, пищу и поведенческие привычки. Нельзя отклонять приглашение иранского партнера или клиента на обед или ужин в ресторане или дома. Приглашение может распространяться на семью хозяина, сотрудников компании или его деловых партнеров. Обязательно нужно попробовать иранскую еду вместе с местными партнерами в ресторане или в домашней обстановке.

Нельзя фотографировать правительственные объекты. Женщины вне зависимости от их национальности или религии должны соблюдать исламский дресс-код при посещении Ирана.

Деловые отношения

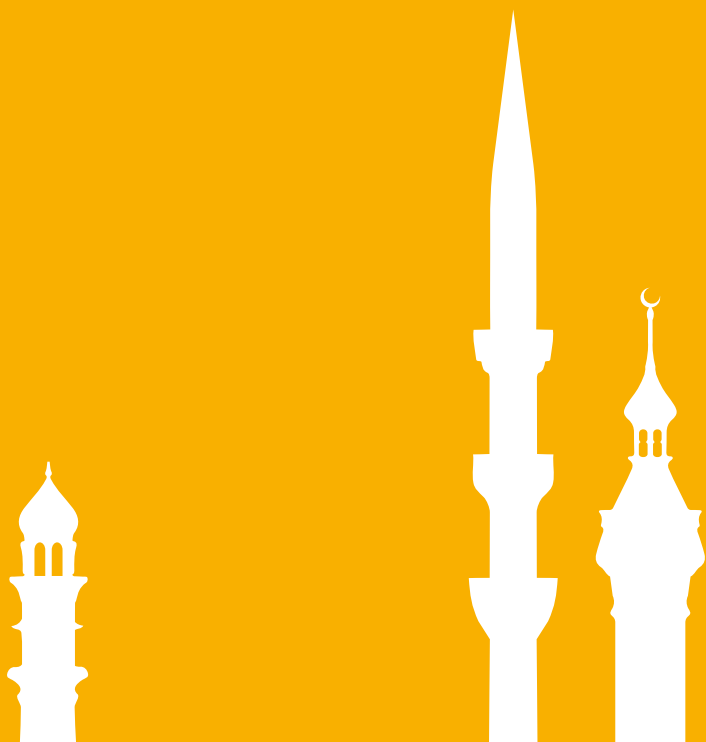
Для выстраивания деловых связей в Иране важно обязательно посещать страну, поскольку иранцы предпочитают личные беседы телефонному разговору и переписке. Иностранному партнеру нужно обязательно посещать Иран и встречаться с местными клиентами. Рекомендуется посещать различные выставки и мероприятия в стране, а также проводить семинары, практикумы и тренинги. При этом для поддержания отношений важно находиться в постоянном контакте (телефон, электронная почта) с местными клиентами и партнерами. Использование социальных сетей является обязательным для установления нормальных деловых отношений.

Табл. 19. Национальные праздники и выходные дни в Иране, 2024 г.

Дата	Праздник
24 января	День рождения имама Али
7 февраля	Исрав-аль-Мирадж (Мирадж) - Вознесение Пророка
11 февраля	День победы революции
25 февраля	День рождения имама Махди
31 марта	День страдания имама Али
10 апреля	Ид уль-фитр (Ураза-байрам)
4 мая	День страдания имама Джафара ас-Садика
16-20 июня	Ид аль-Адха (Курбан-байрам)
25 июня	Эйд аль-Гадир
16 июля	Тассуа
17 июля	Ашура (ориентировочная дата)
26 августа	День страдания имама Хусейна
3 сентября	Кончина пророка Мухаммеда и мученичество имама Хасана
4 сентября	Мученичество имама Резы
12 сентября	День страдания имама Хасана аль-Аскари
21 сентября	День рождения Пророка Мухаммеда и Имама Садека
5 декабря	День страдания Фатимы

Преимущества и риски осуществления поставок

9



Содержание

9.1.

Преимущества

9.2.

Риски

9.1. Преимущества

Потребительский спрос на подсолнечное масло

Население Ирана превысило 85 млн человек. На протяжении последнего десятилетия наблюдался устойчивый рост населения со среднегодовым темпом 1,3-1,4%. По прогнозу ООН, в 2030 г. население страны достигнет 93 млн чел. Пищевая культура Ирана предполагает активное использование подсолнечного масла при приготовлении различных блюд, и уровень его потребления на душу населения выше среднемирового с тенденцией к дальнейшему увеличению. Также прогнозируется рост спроса на кукурузное и рапсовое масло.

Зависимость от импорта и государственная политика

Иран импортирует порядка 70% всех потребляемых растительных масел. Экономическая деятельность, связанная с производством нерафинированного растительного масла и выращиванием семян масличных, не является экономически выгодной для местных компаний, что открывает возможности для экспортеров.

Импорт сырого масла субсидируется правительством Ирана и облагается пониженной пошлиной. Практика применения пониженных ставок импортных пошлин распространяется и на государственные закупки растительного масла и масличных семян с целью формирования стратегических продовольственных запасов.

Развитие логистических маршрутов и углубление российско-иранских отношений

Модернизация инфраструктуры портов на Каспии в свете выстраивания российско-иранского стратегического партнерства позволяет российским экспортерам наращивать поставки в Иран. Режим ЗСТ предполагает более низкие тарифы (10% против 20%) для поставщиков сырого подсолнечного масла наливом. Отдельно необходимо отметить модернизацию махачкалинского терминала, что предоставляет российским производителям еще одну транзитную точку. Немаловажно, что углубление российско-иранских отношений позволяет выходить российским экспортерам на сегмент государственных закупок иранским правительством продуктов первой необходимости, в число которых входит и масло.



9.2. Риски

Государственная политика

Иран стремится к самообеспечению рафинированным растительным маслом за счет внутреннего производства и практикует институциональные ограничения импорта растительных масел в упаковке для реализации, что существенно лимитирует потенциал экспорта конечной продукции.

В Иране государство осуществляет регулирование оптового и розничного ценообразования на растительное масло, что может оказывать негативное влияние на зарубежных поставщиков из-за снижения прибыли относительно других экспортных рынков.

Санкции

В дополнение к высокому уровню затрат на поставки существуют международные банковские и транспортные санкции. Также на иранскую экономику определенное давление оказывают экономические санкции США. Следует отметить, что для работающих в Иране компаний существуют ограничения на поездки в США.

Документооборот

Процедура выдачи местным компаниям разрешения на импорт отнимает много времени. Также времязатратными являются процедуры оформления банковских и платежных операций.

Оплата поставок

Даже несмотря на то, что в России действует представительство «Банк Мели Иран» (ناری و علم کناب) в лице «Мир Бизнес Банка», филиалы которого действуют в Москве и Астрахани, проведение расчетов с Ираном продолжает оставаться сложным. Ключевой проблемой является отсутствие достаточного количества рублей на счетах «Мир Бизнес Банка» для оплаты товаров российских производителей. В тоже время оплата за поставку иранских товаров в России через «Мир Бизнес Банк» ограничена в следствие разницы стоимости иранского риала, установленной Центральным Банком Ирана и свободным курсом риала.

На текущий момент существует 4 основных варианта оплаты за товары, поставляемые в Иран:

- 1) Иранский импортер осуществляет оплату на счет компании экспортера в его стране со своего счета в ОАЭ, Турции либо иной страны.
- 2) Иранский покупатель продукции осуществляет оплату на счет компании экспортера в ОАЭ или Турции.

- 3) Иранский покупатель продукции осуществляет оплату на счет в иранском банке филиала компании экспортера зарегистрированного в одной из свободных экономических зон Ирана.
- 4) Экспортер проводит взаимозачеты с одним из импортеров иранской продукции.

Карта действий экспортера

10



Этап I — Подготовка к экспорту (см. Приложение №1).

- 1) Оцените готовность вашей компании к экспортной деятельности.
- 2) Определите конкурентные преимущества вашей продукции и компании (в том числе насколько цена вашей продукции конкурентна по сравнению с мировыми ценами).
- 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 дистрибуции.
- 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 РФ, которые необходимо предпринять для экспорта продукции в Иран (см. разделы 3 «Стандарты на растительное масло» и 4 «Барьеры входа на рынок» данного экспортного гида).

- 1) Получение фитосанитарного сертификата (для масличных семян) или санитарного сертификата (для подсолнечного масла) у уполномоченного органа Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзора).
- 2) Оформление прочих документов на соответствие требованиям стандартов Ирана (перечень документов представлен в данном разделе ниже).
- 3) Таможенное оформление экспорта.

По итогам этапа II: осуществляется вывоз продукции с территории РФ.

Детализация плана действий экспортера сырого подсолнечного масла приведена в перечне ниже.

В Иране существует три категории импортной продукции:

- товары первой необходимости, которые реализуются по самому низкому валютному номиналу (в октябре 2019 г. 1 долл. США был равен 42 000 иранских риалов). Сюда входят такие продукты питания, как растительное масло, масличные семена, зерно, сахар, соя, маргарин, мясо и т.д.;
- товары, которые реализуются в рамках валютной системы, а именно Единой системы валютных операций (NIMA). Обменный курс NIMA немного ниже свободного рыночного курса, и он применяется к разного рода промышленным товарам, таким как тепличное оборудование, сельскохозяйственная техника и средства;
- товары, не являющиеся продуктами первой необходимости, импорт которых требует специального разрешения правительства. Пример — предметы роскоши. Обменный курс, используемый в этом виде импорта, называется курсом по требованию. Источником иностранной валюты является сам покупатель, как правило, из источников за пределами страны.

Общие шаги для совершения торговых операций в Иране в 2019 г. были следующими:

- предоставление справочной информации о компании-покупателе, организации — конечном пользователе и цели сделки для поставщика;
- соблюдение иранскими компаниями международных санкций в зависимости от политики страны происхождения;
- получение поставщиком разрешения на экспорт или лицензии от таможенных органов страны происхождения, в отношении продуктов питания ограничений нет;
- получение импортером счета-фактуры о предоплате от поставщика;
- подготовка транспортных документов и коносаментов;
- обращение импортера за получением регистрации заказа на импорт в MIMT;
- подача импортером запроса в MIMT на осуществление платежной операции в зависимости от ее вида: за товары первой необходимости, в единой системе валютных операций NIMA или «по требованию»;
- оформление договора с местным коммерческим банком на обслуживание платежных транзакций по сделкам;
- рекомендация банком валютного обменного пункта;

- рекомендация банка и компании из третьей страны либо поставщиком, либо импортером, если в этом есть такая необходимость;
- местные банки и их аффилированные обменные пункты не должны входить во Вторичный санкционный список Министерства финансов США. Кроме того, банки и их филиалы не должны быть связаны ни с какой международно признанной террористической организацией на территории Ирана;
- представление компании-поставщику и ее финансовому учреждению справочной информации и результатов юридической экспертизы иранского банка и валютного обменного пункта, участвующих в сделке;
- принятие средств, переводимых с банковского счета иранских импортеров;
- своевременное предоставление импортеру документов на отгрузку и таможенную очистку;
- перевозка товаров.

Общие шаги по сертификации растительного масла и масличных семян в Иране по состоянию на 2019 г.:

- сертификат контроля качества, выданный в стране происхождения;
- сертификат упаковки пищевых продуктов, выданный в стране происхождения;
- согласование МОНМЕ Ирана после предоставления спецификации на продукт от компании-поставщика;
- сертификат спецификации продукта с содержанием характеристик согласно следующим показателям: лимонная кислота, цвет, содержание пальмового масла (допускается только рафинированное пальмовое масло), жирные кислоты, антиоксиданты, мыло и мыльные вещества, эфирные масла, витамины, омега-3, содержание металлов, пероксид, дегидрогенизированный нитрат натрия;
- сертификат на соответствие требованиям Надлежащих правил производства (GMP) для систем управления качеством и безопасностью пищевых продуктов, включая стандарты HACCP, ISO 22000, SQF и ISO 9001;
- также признается соответствие национальным стандартам России (ГОСТам);
- для подсолнечного масла не требуется халяльная сертификация (Исламский кодекс соответствия пищевых продуктов стандартам).

Документы, запрашиваемые ИСА для таможенной очистки сырого подсолнечного масла, масличных семян и готовой продукции из подсолнечника:

- форма регистрации заказа на продукт;
- таможенная декларация на ввоз;
- копия лицензии импортера или «Коммерческая карточка»;
- сертификат происхождения;
- коносамент;
- товарно-транспортная накладная (сертифицированная Торговой палатой);
- счет-фактура на предоплату;
- упаковочный лист с сопроводительным письмом от MIMT;
- свидетельство об инспекции или предпогрузочных инспекциях в соответствии с письмом-аккредитивом или любым другим видом оплаты;
- санитарно-гигиенические и потребительские сертификаты, выданные страной происхождения;
- разрешения или сертификация Иранской службы карантина и инспекции (IQIS) и Иранской национальной организацией стандартов (INSO);
- страховой полис груза;
- весовой сертификат;
- складской сертификат;
- декларация таможенной очистки;
- подтверждение оплаты таможенных сборов;
- фитосанитарные и фумигационные сертификаты (если такие необходимы);
- сертификат срока годности.

Контактная информация

11

Содержание



11.1.

Потенциальные партнеры

11.2.

Профильные организации

11.1. Потенциальные партнеры

Компания	Профиль	Контактная информация
Государственная торговая корпорация Ирана (ГТС)	Импорт / государственные интервенции по закупке подсолнечного масла	Региональное представительство Адрес: Andisheh park, Besat street, Zanjan Тел.: + 98 24 3345 4501 Сайт: http://gtc14.ir
Ava Tejarat Saba (Modallal Trading)	Импорт / переработка	Адрес: No. 71, Pourhaidari corner (Lightning), 35 meters from Qaytarieh, Tehran Тел.: +98 21 2947 0000 Сайт: http://sale.avatejaratsabaco.com ; https://goo.su/Fxb1eWJ
Behshahr Industrial Company	Импорт / переработка	Адрес: Tehran, km 8 of Fatah highway (old Karaj road) Тел.: +98 21 6625 0435 Факс: +98 21 6625 0013 E-mail: info@ladanoil.com
Kourosh Food Industry	Импорт / экспорт переработка	Адрес: NO. 241 (Next to Nile St.), Mirdamad Blvd., Tehran Тел.: +98 21 83 892 E-mail: info@kouroshoil.com Сайт: https://kouroshoil.com/en
Margarine Oil	Импорт / переработка	Адрес: Tehran, Shahr Ray, Kilometer 3 Varamin Road, Margarine Company Тел.: +98 021 35 811 E-mail: info@margarineco.com Сайт: https://mmc.ir
Kesht Sanat Shomal-Mahidasht Kermanshah (Ghoncheh)	Импорт / переработка	Адрес: No. 3, 3th St., Ahmad Qasir St., (Bucharest) Тел.: +98 21 8334 7000 E-mail: info@ghonchehoil.com Сайт: https://goo.su/rmQBV7
Toloe Aftab Distribution	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Адрес: Tehran, kilometer 4 of Fatah highway Тел.: +98 21 6618 5828 E-mail: info@toloupakhshaftab.com
Saba Pishro Kala	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Адрес: 5th Floor, Zomorrod Commercial Center, Safaiye Street, Qom Тел.: +98 25 3294 1044 E-mail: alireza@sabapishro.com Сайт: http://sabapishrokala.com

Компания	Профиль	Контактная информация
Parand Maahtab Industrial	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Адрес: Unit 20, No.149, opposite Naft Shomali, Shahid Dastgerdi (Zafar) St., Shahid Modarres Highway, Tehran Тел.: +98 21 2226 8536, +98 21 2226 6382 E-mail: info@p-mco.com Сайт: www.p-mco.com/en
Alia Golestan Food Industries	Импорт / дистрибьюторская деятельность, переработка	Адрес: Tehran, Haft Tir Square, North Mafetah Street, Malayeripur Street, No. 85 Тел.: + 98 21 8830 0983 E-mail: info@aliagolestan.com Сайт: https://aliagolestan.com
Iran Oil Seeds и Vegetable Oil Factories Cooperative Company (Farda Oil)	Импорт / дистрибьюторская деятельность, переработка	Адрес: No. 25 Magnolia St. (Unit. 5), Golriz St., Qaem Maqam-e-Farahani Ave., Tehran Тел.: +98 21 8834 2580, +98 21 8834 2582 E-mail: info@fardaoil.com Сайт: http://fardaoil.com

11.2. Профильные организации

Организация	Контактная информация
Ассоциация производителей растительного масла Ирана	Адрес: No 399, west Taleghani St. Felestin Sq., Tehran Тел.: +98 21 4281 9420 E-mail: international@ivoia.com; ivoia1996@gmail.com Сайт: http://en.ivoia.com
Иранская национальная организация стандартов (INSO)	Адрес: Iran National Standards Organization, Shahr-e-Sanati, Karaj, Alborz Тел.: +98 26 3280 7045 E-mail: Standard@inso.gov.ir Сайт: https://en.inso.gov.ir
Министерство сельскохозяйственного джихада Ирана	Тел.: + 98 21 43544830 E-mail: kazemnejed@gmail.com
Государственное управление по надзору за продуктами питания и лекарственными средствами Ирана при Министерстве здравоохранения и медицинского образования	Тел.: + 98 21 6640 5598; + 98 21 6192 7000 E-mail: info@fda.gov.ir Сайт: http://fda.gov.ir

Контактная информация

Организация	Контактная информация
Таможенная администрация Ирана	Тел.: + 98 2182 991; + 98 21 8826 9215 E-mail: info@irica.org Сайт: http://irica.org
Организация содействия торговле Ирана	Тел.: + 98 2121 919 E-mail: info@tpo.ir Сайт: www.tpo.ir
Иранская ассоциация промышленников в сфере производства масла	Тел.: + 98 21 8830 5615 E-mail: info@oilepa.com Сайт: www.oilepa.com
Организация по защите покупателей и производителей Ирана	Тел.: + 98 21 2205 9371, + 98 21 2205 9377 E-mail: info_cppo@mimt.gov.ir Сайт: https://mimt.gov.ir

**Государственная
поддержка экспорта
продукции АПК**

12



Программа льготного кредитования

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

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

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

Компетентные органы: Минсельхоз России, РОУ АПК

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 26.04.2019 № 512](#)

Программа создания и модернизации объектов АПК

Поддержка создания и модернизации объектов АПК, путем возмещения части прямых понесенных затрат производителю на создание или модернизацию сельскохозяйственных объектов в размере до 25% от фактической стоимости для предприятий по переработке зерна, масличных культур, рыбы и морепродуктов, а также по производству сухих молочных продуктов.

Компетентные органы: Минсельхоз России, РОУ АПК

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 12.02.2020 № 137](#)

Программа льготного лизинга

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

Компетентные органы: Минсельхоз России

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 07.08.2021 № 1313](#)

Программа стимулирования производства масличных культур

Стимулирование производства масличных культур путем возмещения части затрат, возникающих при реализации региональных проектов, по ставке из расчета на 1 тонну прироста объема производства.

Компетентные органы: Минсельхоз России, РОУ АПК

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 №717 (приложение 11 (1))

Программа строительства мелиоративных сооружений

Компенсация осуществленных расходов на увеличение введенных в эксплуатацию мелиорируемых земель сельскохозяйственного назначения и вовлеченных в оборот сельскохозяйственных угодий в рамках регионального проекта в размере до 50%.

Компетентные органы: Минсельхоз России, РОУ АПК

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 14.05.2021 №731 (приложение №8)

Программа компенсации затрат на транспортировку продукции АПК

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

Компетентные органы: Минсельхоз России, АО «РЭЦ»

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 № 1104](#)

Компенсация затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках

Компенсация части затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках в размере 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 утвержденный Минсельхозом России перечень.

Компетентные органы: Минсельхоз России, АО «РЭЦ»

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 25.12.2019 № 1816](#)

Программа продвижения продукции АПК на внешние рынки

Размещение на бесплатной основе в дегустационно-демонстрационных павильонах АО «РЭЦ» российской продукции АПК в зарубежных странах в целях создания эффективной коммуникации с потенциальными потребителями продукции за рубежом.

Компетентные органы: АО «РЭЦ», Минсельхоз России

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 26.02.2021 № 255](#)

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

Возмещение российским экспортерам затрат на аренду выставочной площади и регистрационного сбора, связанных с участием в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых за пределами Российской Федерации. Субъектам малого и среднего предпринимательства возмещается до 700 тыс. рублей в год за участие не более чем в 3 выставках, крупному бизнесу возмещается до 2 млн рублей в год за участие не более чем в 3 выставках.

Компетентные органы: Минпромторг России, 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 затрат по застройке и сопровождению выставочных стендов российских компаний в рамках национальной коллективной экспозиции, а также по организации доставки выставочных образцов экспортеров, в том числе затраты на их таможенное оформление и страхование. Для субъектов малого и среднего предпринимательства размер софинансирования составляет до 80%, для крупного бизнеса — до 50%.

Компетентные органы: Минпромторг России, АО «РЭЦ»

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 28.03.2019 № 342](#)

Приложение №1.

10 шагов при подготовке к экспорту

1) Оцените готовность вашей компании к экспортной деятельности

Насколько компания готова к выходу на международные рынки и экспорту своей продукции?

- Пройдите онлайн-тест на готовность к экспортной деятельности.
- Оцените возможности компании и ее потенциал как экспортера.
- Решите, готова ли компания к экспорту продукции в настоящее время.
- Определите, что необходимо изменить в компании/ее оперативной деятельности/продукции для успешного экспорта.

2) Определите конкурентные преимущества вашей продукции и компании

Насколько цены на вашу продукцию конкурентны по сравнению с мировыми ценами?

Что делает вашу компанию и ее продукцию привлекательными на мировых рынках?

- Оцените себестоимость вашей продукции и сравните ее с текущими ценами на мировых рынках.
- Помимо конкурентных цен, определите уникальные продукты и услуги вашей компании, которые не может предложить потенциальным клиентам другая организация.
- Изложите ваше уникальное предложение в четкой тезисной форме.
- Постоянно используйте эти тезисы в своей торговой аргументации и маркетинговых материалах.

3) Составьте список приоритетных целевых рынков

Что должна предпринять ваша компания для усиления своего присутствия на международном рынке?

- Проанализируйте основные международные потоки импорта/экспорта целевого продукта.
- Определите основные потенциальные рынки.

- Проведите сравнительный анализ этих рынков с точки зрения размера, роста, удаленности, соответствия вашему продукту и/или ценовому предложению, присутствия вашей компании в стране целевого рынка, тарифных и нетарифных барьеров, легкости ведения бизнеса, рисков, сезонных и иных факторов, имеющих отношение к вашему продукту.
- Составьте рейтинг потенциальных рынков.

4) Оцените соответствие вашей продукции требованиям целевого рынка

Соответствуют ли ваша компания и ее продукция требованиям и стандартам целевого рынка?

- Оцените требования к компании и/или предприятиям-экспортерам на вашем главном потенциальном рынке.
- Проверьте соответствие своей продукции санитарным, фитосанитарным и иным требованиям других стран к импорту.
- Проверьте соответствие рыночным стандартам, в том числе частным стандартам ключевых клиентов.
- Осуществите контроль упаковки и требований к маркировке.
- Оцените продукцию и свои профессиональные обязательства, а также необходимость иметь страховое покрытие.

5) Изучите ваш целевой рынок/рынки

Существуют ли для вашей компании и ее продукции реальные возможности на целевом рынке?

- Оцените себестоимость вашей продукции, доставленной на целевой рынок, и сравните ее с текущей рыночной ценой для определения рентабельности торговых операций.
- Проанализируйте размер и рост приоритетного для вас рынка по ключевым сегментам.
- Изучите тарифные и нетарифные барьеры.
- Определите наиболее привлекательные и прибыльные сегменты, потенциально значимые для вашей продукции.
- Изучите предпочтения и покупательское поведение потенциальных клиентов: как, где и когда они приобретают продукцию, чтобы определить лучшие каналы для связи с ними.

- Выясните потенциальные каналы распределения для выбранного продукта/сегмента.
- Составьте описание ключевых местных и/или международных конкурентов на выбранном рынке/в определенных сегментах и оцените конкурентные угрозы, риски и возможности.
- Определите основных импортеров и потенциальных местных партнеров на рынке.

6) Проанализируйте варианты транспортировки продукции, логистики и дистрибуции

Как быстрее, безопаснее и бюджетнее выйти на рынок?

- Проконсультируйтесь с опытными логистами, экспедиторами и таможенными брокерами, как привлечь клиентов на целевом рынке самым быстрым, безопасным и малозатратным способом в соответствии с особенностями вашей продукции.
- Тщательно изучите потенциальные проблемы логистики на целевом рынке, включая транспортировку и хранение товара внутри страны.
- Оцените риски и дополнительные затраты, которые могут быть связаны с задержками при транспортировке и растаможивании товара.
- Изучите политические, валютные, платежные риски и фактор коррупции, а также оцените вероятность их возникновения и потенциальное влияние на вашу деятельность.
- Рассмотрите соответствующие варианты страхования, компенсации или снижения рисков.

7) Определите стратегию выхода на рынок

Как действовать, чтобы преуспеть на целевом рынке?

- Выберите сегмент(ы) рынка, который(ые) представляет(ют) оптимальные возможности и наиболее подходит(ят) вашей компании и ее продукции.
- Определите расходы, условия доставки (см. ИНКОТЕРМС) и ценовую стратегию.
- Выберите позиционирование на рынке, особенности продукта(ов), каналов и механизмов продвижения.

- Определите модель выхода на рынок (агенты, дистрибьюторы, коммерческий офис, прямые продажи или электронная торговля, лицензирование, франчайзинг, роялти и т.д.), которая будет оптимальна для вашей компании, продукции и ресурсов.

8) Определите и выберите местных партнеров на целевом рынке

Какие компании являются лучшими и наиболее надежными партнерами для достижения успеха на целевом рынке?

- Изучите круг потенциальных местных партнеров и составьте список тех, кто наилучшим образом соответствует вашей компании, ее продукции, стратегии и модели выхода на рынок.
- Создайте сравнительную таблицу с основными характеристиками, сильными и слабыми сторонами каждого из ваших потенциальных партнеров и подготовьте итоговый список (шорт-лист).
- По возможности посетите страну лично и познакомьтесь с потенциальными партнерами из итогового списка, чтобы выяснить на месте степень взаимопонимания и перспективы сотрудничества.
- Составьте рейтинг потенциальных партнеров и проведите юридическую проверку.
- Проконсультируйтесь с местным юристом, прежде чем заключать официальный договор с выбранным партнером.

9) Проведите повторную оценку своих возможностей и способности обслуживать рынок

Что необходимо изменить в компании и какие ресурсы требуется мобилизовать, чтобы преуспеть на новом рынке?

- Проанализируйте квалификацию своих сотрудников и наличие у них необходимых навыков для выхода на новый рынок.
- Проведите повторную оценку возможностей по своевременной качественной доставке продукции на целевой рынок в должном объеме с соблюдением условий хранения.
- Подумайте о дополнительных инвестициях и ресурсах, в том числе денежных средствах, которые могут понадобиться для развития целевого рынка, механизмов управления им и доставки продукции.

- Оцените, какие изменения необходимо внести в вашу организацию, производство и систему управления, чтобы иметь возможность обслуживать новый рынок.

10) Подготовьте план экспорта продукции и выделите средства на его реализацию

- Определите свои цели с точки зрения прибыли и продаж. Будьте реалистичны и объективны, тщательно переосмыслите стратегию выхода на рынок и возможности его развития.
- Подготовьте план действий и оцените связанные с ним затраты, необходимые для развития и управления рынком (планируйте затраты на временной период от года до трех лет в зависимости от вашего времени безубыточности и окупаемости).
- Рассмотрите все дополнительные затраты и инвестиции, которые потребуются от вашей компании для развития и обслуживания нового рынка.
- Рассчитайте точки безубыточности и периоды окупаемости на целевом рынке на основе реалистичного прогноза продаж.
- Составьте прогноз движения денежных средств с учетом того, что экспорт, скорее всего, будет связан с более длительными циклами платежей, а также с дополнительными авансовыми инвестициями.
- Подготовьте комплексный финансовый план.

Приложение №2.

Возмещение НДС при экспорте товаров

Реализация товаров на экспорт облагается НДС по ставке 0%. Право на применение такой ставки необходимо документально подтвердить — в ИФНС надо представить, в частности, следующие документы (их копии) (пп. 1 п. 1 ст. 164, п. 1 ст. 165 НК РФ):

- контракт с иностранным покупателем;
- таможенную декларацию с отметками таможи;
- товаросопроводительные и транспортные документы с отметками таможи.

На сбор пакета подтверждающих документов отведено 180 календарных дней с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта (п. 9 ст. 165 НК РФ). До сбора документов или истечения 180 дней реализация экспортных товаров в декларации по НДС не отражается. Не позднее 5 календарных дней с даты отгрузки товаров на экспорт нужно выставить счет-фактуру в двух экземплярах (для себя и покупателя). В графах 7 и 8 счета-фактуры указать нулевую ставку НДС и нулевую сумму налога соответственно. В книге продаж счет-фактура регистрируется в квартале, в котором собраны все подтверждающие документы (п. 4 ст. 166, п. 9 ст. 167 НК РФ, п. 2 Правил ведения книги продаж, утв. Постановлением Правительства РФ от 26.12.2011 г. №1137). Если в установленный срок необходимые документы не собраны, то выставляется счет-фактура в одном экземпляре (для себя), с указанием стандартной ставки НДС (10% или 20%) и соответствующей ей суммы налога. Счет-фактура регистрируется в дополнительном листе книги продаж за квартал, в котором товар был отгружен на экспорт.

Учет НДС при экспорте

Экспортируя товар, организация имеет право на вычет входного НДС по этому товару (п. 9 ст. 167, п. 3 ст. 172 НК РФ). При этом входной НДС в отношении товаров (не являющихся сырьевыми), оприходованных с 01.07.2016 г., принимается на учет в общем порядке. Соответственно, вести отдельный учет НДС по экспорту в таком случае не нужно. Если экспортируются сырьевые⁷ товары или принятые на учет до 01.07.2016 иные товары и помимо экспорта есть операции, облагаемые НДС по другим ставкам или же не облагаемые этим налогом,

⁷ Сырьевые товары — это (абз. 3 п. 10 ст. 165 НК РФ, Письмо Минфина от 14.09.2016 №03-07-08/53679): минеральные продукты; продукция химической промышленности и связанных с ней других отраслей промышленности; древесина и изделия из нее; древесный уголь; жемчуг и изделия из него; драгоценные и полудрагоценные камни и изделия из них; драгоценные металлы, недрагоценные металлы и изделия из них. Соответственно, иные товары являются несырьевыми.

то необходимо вести отдельный учет НДС (Письмо ФНС России от 31.10.2014 №ГД-4-3/22600). Порядок его ведения нужно прописать в учетной политике. Принять налог к вычету в этом случае можно на последнее число квартала, в котором собран полный пакет документов, подтверждающих применение нулевой ставки НДС.

Восстановление НДС при экспорте

Если по сырьевым товарам или принятым на учет до 01.07.2016 г. иным товарам, в дальнейшем реализованным на экспорт, ранее принят входной НДС к вычету (например, изначально товары предназначались для перепродажи внутри страны), то этот НДС необходимо будет восстановить (Письмо Минфина России от 08.05.2015 №03-07-11/26720). Сделать это нужно в том квартале, когда произошла экспортная отгрузка. Суммы восстановленного НДС отражаются в строке 100 графы 5 Раздела 3 Декларации по НДС. Подтвердив право на ставку 0%, можно снова принять НДС к вычету. Если же речь идет об экспорте несырьевых товаров, принятых на учет с 01.07.2016, восстанавливать НДС по ним не нужно.

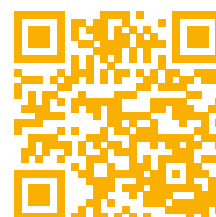
Заполнение декларации по НДС при экспорте

Экспортная реализация отражается в общей декларации по НДС (утв. Приказом ФНС России от 29.10.2014 №ММВ-7-3/558). Под экспортные операции отведены разделы 4–6: в разделе 4 отражается подтвержденный экспорт, в разделе 6 — неподтвержденный, а раздел 5 предназначен для расчета вычетов по экспортным операциям. При этом, если экспортируются несырьевые товары, принимаемый к вычету НДС по ним отражается в разделе 3 декларации (Письмо ФНС России от 06.07.2017 №СД-4-3/13093). Если документы, подтверждающие нулевую ставку НДС, собраны в срок, то заполняется раздел 4 декларации за тот квартал, когда эти документы собраны. Вместе с декларацией нужно представить в ИФНС и сами документы (п. 10 ст. 165 НК РФ, Письмо Минфина России от 15.02.2013 №03-07-08/4169). Если собрать документы вовремя не удалось, то экспортную реализацию нужно обложить по обычной ставке НДС (10% или 20%), подав уточненную декларацию с заполненным разделом 6 за период, в котором товар экспортирован. Соответственно, нужно будет уплатить в бюджет налог, а также пени.

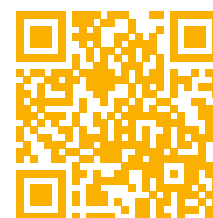
После того как документы собраны, необходимо сдать их в инспекцию вместе с декларацией за текущий квартал с заполненным разделом 4. В случае отсутствия претензий относительно применения нулевой ставки, уплаченный НДС вернут по заявлению. Но пени в данном случае остаются в бюджете.

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.



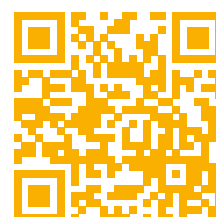
[Господдержка](#) — в разделе собрана информация о действующих мерах господдержки для российских сельхозпроизводителей и подробные инструкции по участию в каждой из представленных программ.



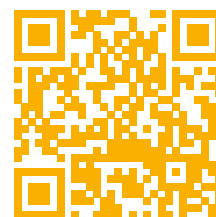
[Мероприятия](#) — в разделе вы найдете информацию о международных мероприятиях для российских экспортеров аграрной продукции, а также анонсы предстоящих мероприятий ФГБУ «Агроэкспорт».



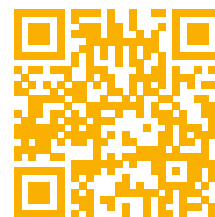
[Продвижение](#) — в разделе публикуются все экспортные гиды и краткие версии концепций продвижения, разработанные ФГБУ «Агроэкспорт».



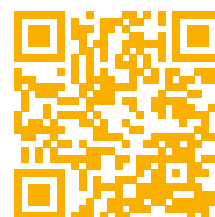
[Барьеры](#) — постоянно обновляемая база данных по статусу доступа российской продукции на зарубежные рынки.



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>

