

Экспортный гид

Мука пшеничная



Ирак



Экспортный гид

Мука пшеничная



Ирак

Гид создан при участии:



Предисловие

Мука — один из основных продуктов питания многих иракцев. Ирак является вторым по величине импортером пшеничной муки в мире, и спрос на данный товар в стране растет. Экспорт в Ирак имеет определенные сложности, но тем не менее это растущий рынок с большим потенциалом.

Успешная стратегия экспорта пшеничной муки в Ирак должна быть спланирована с учетом следующих аспектов:

- тенденций и перспектив развития рынка, их влияния на сектор пшеничной муки;
- потребительских предпочтений в отношении импортных товаров;
- сложной системы регулирования экспортно-импортных операций;
- особенностей государственной системы распределения продовольствия;
- логистической товаропроводящей инфраструктуры;
- стратегии продвижения и позиционирования продукта на рынке;
- особенностей ведения бизнеса и выбора деловых партнеров в Ираке.

В экспортном гиде представлен анализ рынка и особенностей экспорта в Ирак с практическими рекомендациями для российских компаний, планирующих выйти на иракский рынок пшеничной муки.

© 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.



Оглавление

Резюме	5
Список сокращений.....	7
Введение	9
1. Краткий обзор — Ирак	12
1.1. Экономические тенденции	14
1.2. Политические тенденции.....	20
1.3. Демографические тенденции	21
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны.....	22
2. Обзор рынка.....	25
2.1. Объем и динамика рынка	27
2.2. Потребительские предпочтения	40
2.3. Торгово-распределительная сеть.....	41
2.4. Конкурентная среда и участники рынка	46
3. Стандарты на пшеничную муку	50
3.1. Требования к пищевой продукции.....	53
3.2. Требования к упаковке и маркировке	56
4. Барьеры входа на рынок.....	59
4.1. Особенности таможенных процедур.....	61
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры.....	62
5. Организация экспортных поставок	63
5.1. Логистика.....	65
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций	74
5.3. Формы иностранного присутствия на рынке	77
5.4. Защита интеллектуальной собственности.....	82
6. Продвижение продукции	83
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке	85
6.2. Отраслевые выставки и ярмарки	87
7. Особые экономические зоны	88
8. Особенности ведения бизнеса	94
9. Преимущества и риски осуществления поставок	100
9.1. Преимущества.....	102
9.2 Риски	103
10. Карта действий экспортера	105

11. Контактная информация	108
11.1. Потенциальные партнеры	110
11.2. Профильные организации.....	111
12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК	112
Приложение №1.	
Особенности защиты брендов в Ираке	118
Приложение №2.	
10 шагов при подготовке к экспорту	121
Приложение №3.	
Возмещение НДС при экспорте товаров.....	126
Приложение №4. Образцы	
товаросопроводительных документов для экспорта товаров.....	128

Резюме

- После долгих лет конфликта Ирак наконец вновь приобретает свой прежний облик. В последнее время экономика страны развивается и становится все более открытой для иностранных экспортеров из регионов, расположенных за пределами Ближнего Востока и Северной Африки.
- Ирак — большой продовольственный рынок. Численность населения страны перешла отметку в 42 млн человек и растет довольно быстро вследствие высокой рождаемости и возвращения мигрантов, покинувших страну на время конфликта. По данным Всемирного банка за 2022 г., уровень урбанизации достиг 71,4%.
- Зерновые, в частности пшеница, являются основным продуктом питания иракцев. Правительство поддерживает производство пшеницы посредством субсидирования затрат фермеров на ресурсы и установления на зерно высоких закупочных цен. Закупки осуществляются Министерством торговли в целях производства муки и снабжения ею населения через государственную систему распределения продовольствия. Помимо муки в рамках этой системы распределяются рис, сахар, растительное масло, макаронные изделия, яйца, крахмал и томатная паста.
- Зерновой совет Ирака (Grain Board of Iraq) закупает пшеницу на международных тендерах только у трех поставщиков — США, Канады и Австралии в силу того, что только их продукция соответствует иракским спецификациям на пшеницу. До 2019 г. Зерновой совет Ирака был единственной организацией, которая импортировала пшеницу в Ирак. Сейчас предприятия частного сектора могут получить лицензии на импорт пшеницы;
- Мощности по переработке пшеницы в Ираке почти в 2 раза превышают внутренний спрос на муку. Тем не менее, Ирак является крупнейшим импортером пшеничной муки наряду с Афганистаном из-за недостаточного объема сырья и низкого качества производимой продукции.
- В 2022 г. Ирак импортировал 1,42 млн тонн пшеничной муки на 662,3 млн долл. США. Основным поставщиком муки на иракский рынок является Турция, на долю которой в 2022 г. пришлось 88,4% поставок в натуральном и 92,4% в стоимостном выражении. Российский экспорт составил 161,3 тыс. тонн на 49,1 млн долл. США. В обозримом будущем Ирак вряд ли выйдет на уровень самообеспеченности пшеничной мукой. Спрос на муку растет и намного превышает потенциальные объемы производства.
- Общий объем производства пшеничной муки в Ираке составлял 4,89 млн тонн в 2022/2023 сельскохозяйственном году. С учетом импортных поставок потребление муки составляет около 6,31 млн тонн, что при пересчете на душу населения в Ираке оценивается в размере 149,4 кг в год. Правительство Ирака распространяет произведенную муку среди населения через Государственную систему распределения продовольствия, выдавая по 9 кг на человека 8-10 раз в год.

- Большая часть импорта пшеницы и пшеничной муки поступает в Ирак через южный порт Умм-Каср. Оттуда продукция затем транспортируется на склады Зернового совета Ирака, поскольку частные мукомольные предприятия имеют весьма ограниченные возможности для хранения.
- Компании, заинтересованные в экспорте продукции на рынок Ирака, должны зарегистрироваться в Региональном правительстве Курдистана для поставок в Курдистан или в Министерстве торговли для поставок на остальную часть территории страны. В Ираке отсутствуют специфические требования для мукомольных предприятий. Для осуществления экспортных поставок требуется только сертификат соответствия продукции установленным требованиям.
- Ряд дистрибьюторов, работающих в Ираке, закупает большое количество пшеничной муки (как правило, по возобновляемым ежемесячным контрактам) для продажи непосредственно частным хлебопекарням. Экспортерам пшеницы и пшеничной муки на рынок Ирака следует работать через таких дистрибьюторов.

Список сокращений

Список англоязычных сокращений

B2B	Business to business, «бизнес для бизнеса» — любая деятельность одних компаний по обеспечению других производственных компаний сопроводительными услугами, а также товарами и услугами, предназначенными для производства других товаров
B2C	Business to consumer, «бизнес для потребителя» — коммерческие взаимоотношения между частными лицами, так называемым «конечным» потребителем
BIOGH	Basra International Oil & Gas Hub — свободная нефтегазовая зона в Басре
BLC	Basra Logistics City — свободные экономические зоны в Басре под управлением оператора BLC
COSQC	Central Organization for Standardization and Quality Control — Центральная организация по стандартизации
HoReCa	Сокращение от англ. Hotels/Restaurants/Catering — сегмент сферы услуг общественного питания и гостиничного хозяйства, канал сбыта товаров с непосредственным потреблением продукции в месте продажи
ICIGI	Pre-Import Inspection, Testing & Certification Program of Goods to Iraq — Программа предотгрузочной инспекции, тестирования и сертификации товаров, поставляемых в Ирак
IGCC	Iraq General Commission of Customs — Генеральная таможенная комиссия Ирака
KAZFZ	Khor al-Zubair Free Zone — свободные экономические зоны Хор аль-Зубайр в Басре
NCRRAV	National Committee for Registration and Release of Agricultural Varieties — Национальный комитет по регистрации и выпуску сортов сельскохозяйственной продукции
PFDS	Public Food Distribution System — система государственных магазинов по распределению продуктов питания
RDF	Reconstruction and Development Framework — Рамочный документ о реконструкции и развитии Ирака
TRIPS	Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights — соглашение ВТО о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности
USDA	United States Department of Agriculture — Министерство сельского хозяйства США

Список русскоязычных сокращений

АО	Акционерное общество
АПК	Агропромышленный комплекс
ВВП	Валовой внутренний продукт (Gross domestic product — GDP)
ВОЗ	Всемирная организация здравоохранения
ВОИС	Всемирная организация интеллектуальной собственности
ВТО	Всемирная торговая организация (World Trade Organization — WTO)
ГП	Государственное предприятие
ГСР	Государственная система распределения продовольствия
ДМТ	Департамент международной торговли Ирака
ЗСТ	Зоны свободной торговли (Free Trade Areas — FTA)
ИС	Интеллектуальная собственность
КРГ	Региональное правительство Курдистана (Kurdistan Regional Government — KRG)
МВФ	Международный валютный фонд
МСП	Малое и среднее предпринимательство
НКИ	Иракская национальная комиссия по инвестициям
ООО	Общество с ограниченной ответственностью
СП	Совместное предприятие
СПК	Соглашения о повышении конкурентоспособности
СЭЗ	Свободная экономическая зона
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (Food and Agriculture Organization — FAO)
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию (United Nations Conference on Trade and Development)

Введение





Республика Ирак (далее — Ирак) — государство на Ближнем Востоке, расположенное в Месопотамской низменности в долине рек Тигр и Евфрата, на юго-востоке омывается водами Персидского залива. На юго-востоке страна граничит с Кувейтом, на юге — с Саудовской Аравией, на западе — с Иорданией и Сирией, на севере — с Турцией, на востоке — с Ираном. Население составляет 42,2 млн человек.

Общие сведения (2022 г.):

ВВП (в текущих ценах): 270,4 млрд долл. США

Рост ВВП: 8,1%

ВВП на душу населения: 12,3 тыс. долл. США

Уровень инфляции: 5,0%

Приток ПИИ (2021 г.): 2,6 млрд долл. США

Население: 42,2 млн человек

Площадь страны: 435,1 тыс. км²

Площадь сельскохозяйственных земель: 92,5 тыс. км²

Крупнейшие города по численности населения:

Багдад (7,5 млн), Мосул (1,7 млн), Басра (1,4 млн), Киркук (1,05 млн), Наджаф (930,0 тыс.), Эрбиль (878,0 тыс.)

Уровень урбанизации: 71,4%

Уровень безработицы: 15,5%

Структура ВВП (2021 г.): сельское хозяйство (3,0%), промышленность (53,8%), сфера услуг (43,5%)

Структура занятости (2021 г.): сельское хозяйство (19,8%), промышленность (21,3%), сфера услуг (58,9%)

Основные товары экспорта: финики, масло оливковое, напитки безалкогольные, кроме воды и соков, животные и растительные масла и жиры прочие непищевые, отходы переработки зерна (солома и мякина)

Основные товары импорта: рис, масло подсолнечное, мясо птицы, мука пшеничная, сахар свекловичный и тростниковый

Объем экспорта: 0,2 млрд долл. США

Объем импорта: 10,7 млрд долл. США

Источник: МВФ, Всемирный банк, ООН, ЮНКТАД, ITC Trade Map, Trading Economics

Краткий обзор — Ирак





Содержание

1.1.

Экономические тенденции

1.2.

Политические тенденции

1.3.

Демографические тенденции

1.4.

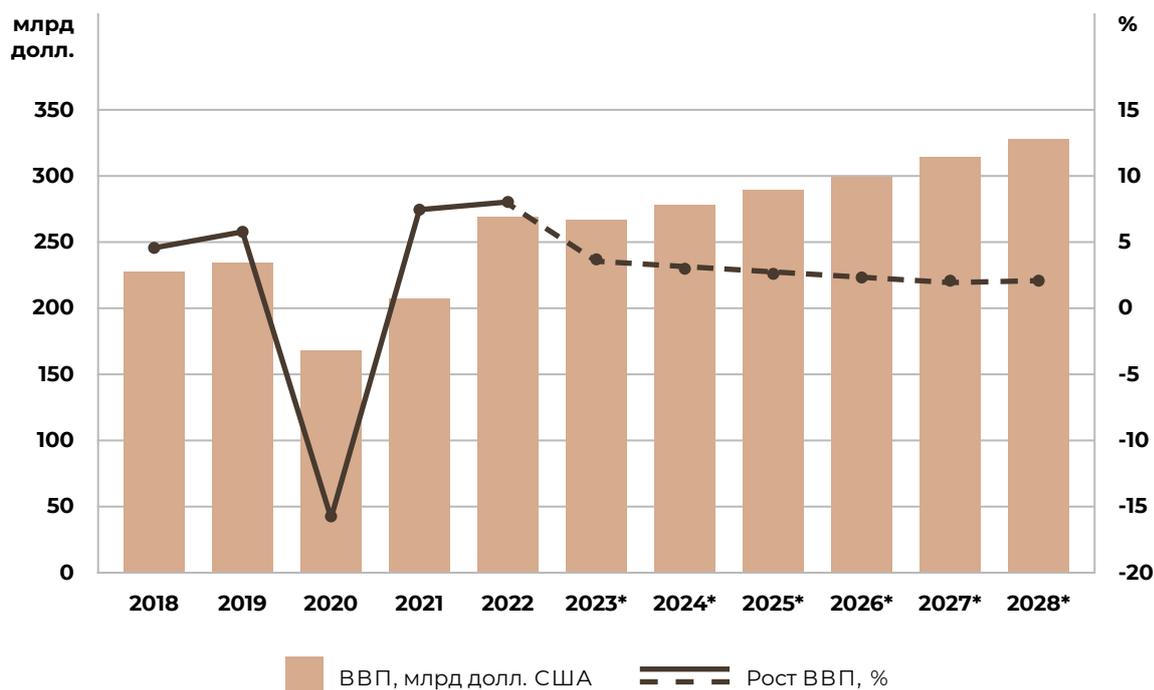
Влияние тенденций
на потребительский рынок страны

1.1. Экономические тенденции

В 2021 г. экономика Ирака продемонстрировала быстрое восстановление после COVID-19, когда реальный ВВП сократился на 15,7% из-за кризиса в нефтяном секторе. По итогам 2022 г., согласно данным МВФ, темпы роста ВВП составили 8,1%. Значительные показатели развития экономики страны стали возможны за счет высоких цен на нефть и увеличения ее объемов добычи. Страна является крупным производителем углеводородов, составляющих большую часть экспорта и доходов Ирака. Экономика страны практически полностью зависит от цен на нефть, которые являются главным фактором, влияющим на макроэкономическое положение.

Согласно прогнозам МВФ в 2023 г., рост ВВП Ирака покажет более скромные темпы — 3,7%, что обусловлено усилением внутривнутриполитической нестабильности в стране и вероятным сокращением квот на добычу нефти с целью уменьшения ее предложения на мировом рынке согласно условиям ОПЕК. В 2027–2028 гг. темпы роста экономики Ирака, как прогнозируется, составят порядка 2,2% в год.

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

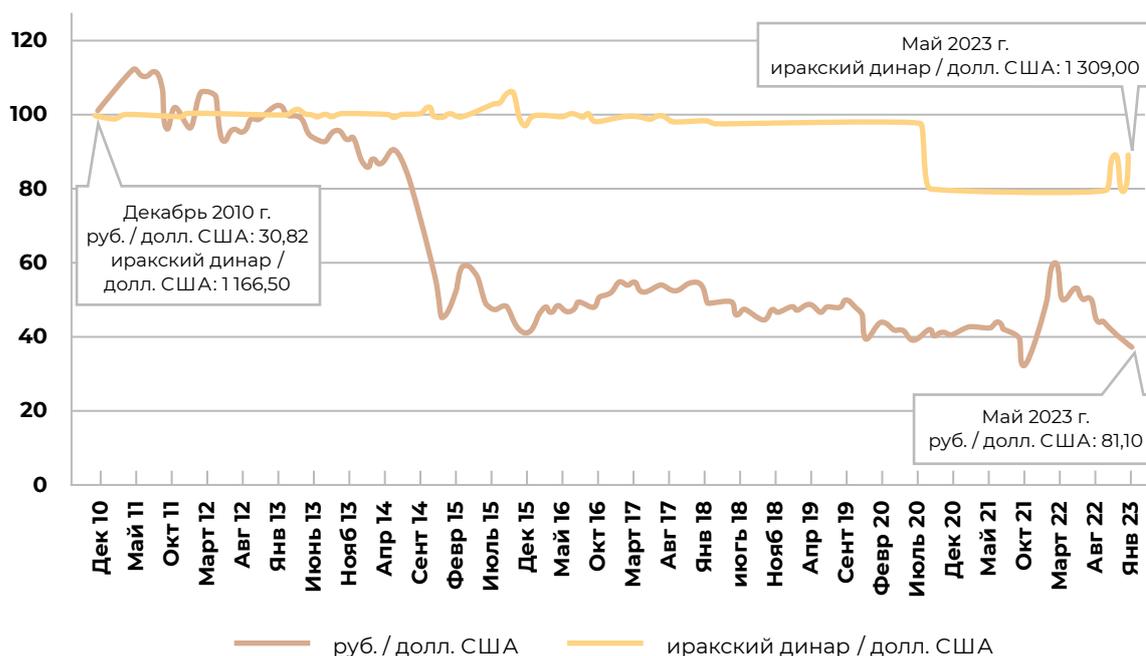


Источник: МВФ (World Economic Outlook), EMIS

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

Центральный банк Ирака 9 декабря 2020 г. девальвировал иракский динар по отношению к доллару США с 1 182 до 1 450 динаров за доллар США из-за финансового кризиса, начавшегося в стране после падения мировых цен на нефть ниже 30 долл. США за баррель. В результате Ирак прибегнул к банковским кредитам и перевыпуску облигаций Министерства финансов на общую сумму 30 трлн динаров (20,6 млрд долл. США).

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

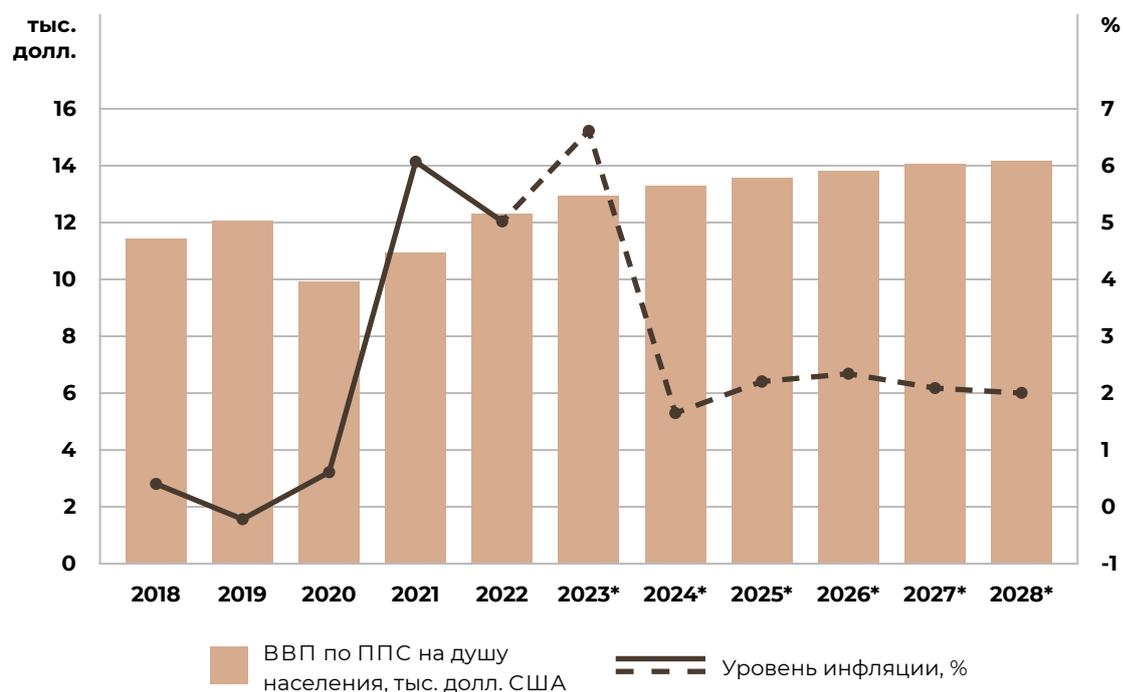


Источник: Банк международных расчетов, финансовый портал Investing.com

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

В 2021 г. отмечался всплеск инфляции до 6,0% с последующим снижением до 5,0% по итогам 2022 г. Несмотря на снижение инфляции в 2022 г. благодаря субсидированию товаров первой необходимости, ее высокий показатель в условиях роста мировых цен на продукцию промышленного производства и продовольствия все еще остается значительным по сравнению с 2018–2020 гг. Ирак сталкивается с нехваткой воды, что снижает возможности по развитию аграрного сектора и наращиванию производства, делая страну уязвимой к скачкам цен на продовольствие. Согласно прогнозам МВФ, в 2023 г. инфляция также продолжит оставаться на высоком уровне, однако начнет снижаться к 2024 г. по мере усиления внешнеторговых связей Ирака с основными странами-партнерами, в том числе по торговле продукцией АПК.

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



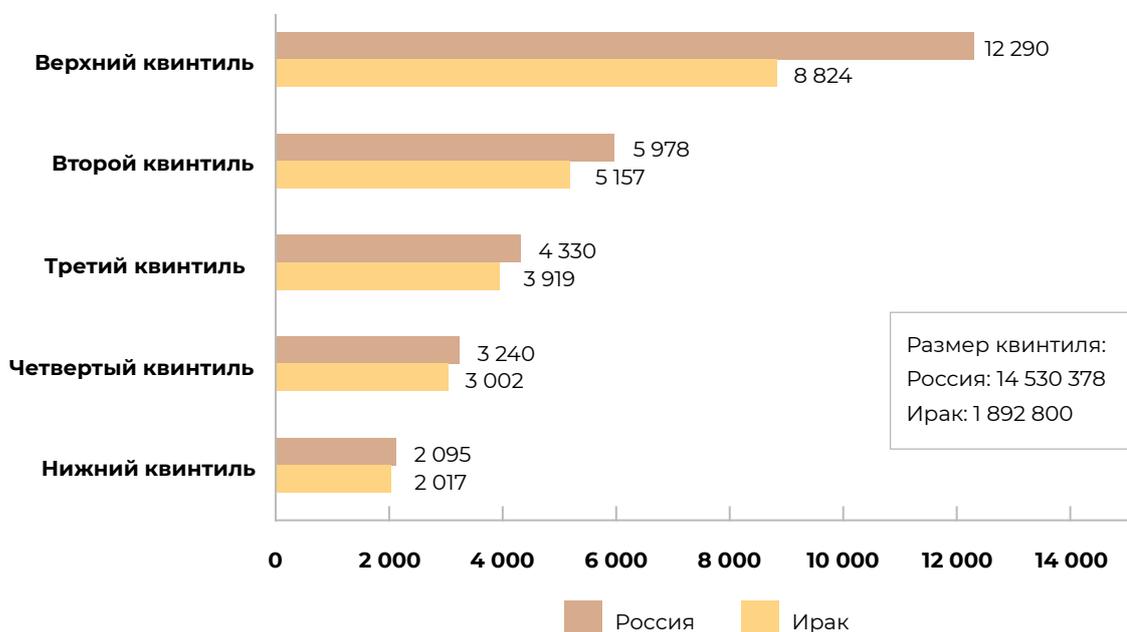
Источник: МВФ (World Economic Outlook), EMIS

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

В структуре распределения доходов на долю первой (высокодоходной) группы приходится 38,5% доходов занятого населения, в то время как пятая (низкодоходная) группа составляет 8,8%. По состоянию на 2022 г. уровень безработицы в Ираке оценивается в 15,5%.



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



Источник: Всемирный банк, МВФ, ООН

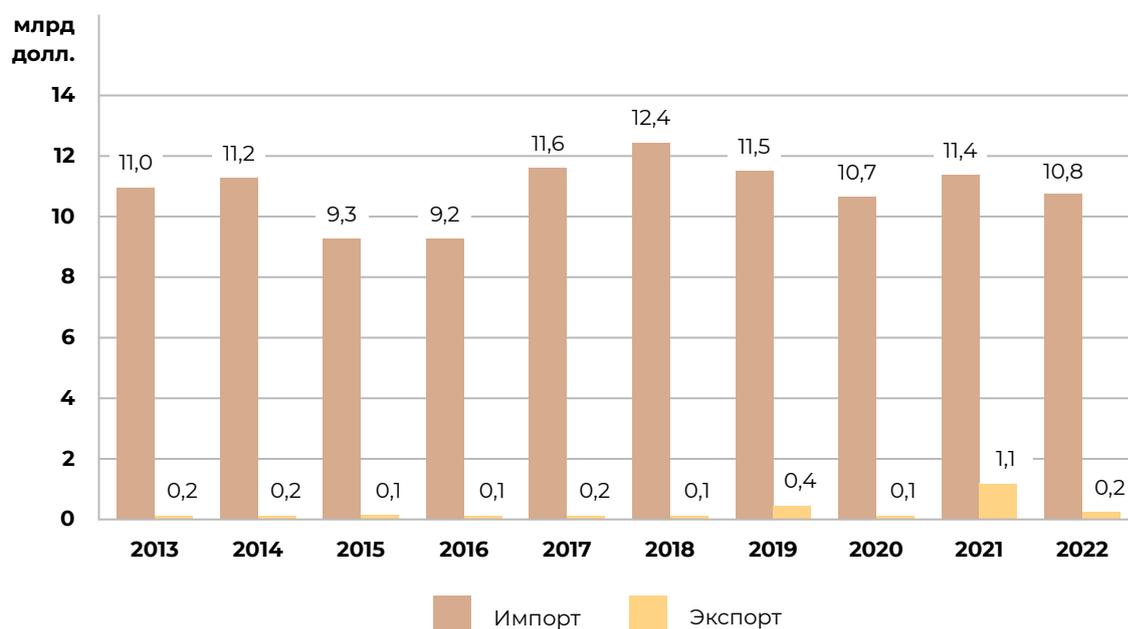
Примечание. Доходы рассчитаны по ППС с учетом курсовой разницы, чтобы показать фактическую покупательную способность для стандартной потребительской корзины.

Внешняя торговля продукцией АПК

Ирак сильно зависит от импорта продукции АПК, который с 2013 г. находился в диапазоне от 9,2 до 12,4 млрд долл. США. При этом экспорт был незначительный, за исключением 2021 г., когдакратно увеличились отгрузки в Иран.

Наибольшая доля экспортных поставок в 2022 г. в стоимостном выражении пришлось на следующие продукты: финики (50,1%), масло оливковое (31,1%), напитки безалкогольные, кроме воды и соков (5,5%). Структура импорта продукции АПК Ирака диверсифицирована ввиду его высокой зависимости от зарубежных поставок. Наибольшую долю в структуре иракского импорта продукции АПК в стоимостном выражении в 2022 г. занимали рис (10,2%), масло подсолнечное (8,8%), мука пшеничная (6,1%), сахар свекловичный и тростниковый (5,0%), а также мучные кондитерские изделия (4,6%).

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



Источник: ITC Trade Map

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

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

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Финики	92,6	50,1
Масло оливковое	57,5	31,1
Напитки безалкогольные, кроме воды и соков	10,1	5,5
Животные и растительные масла и жиры прочие непищевые	5,1	2,8
Отходы переработки зерна (солома и мякина)	3,2	1,7
Фрукты, орехи и прочие съедобные части растений, приготовленные или консервированные иным способом	2,0	1,1
Грибы	2,0	1,1
Пищевые продукты прочие	1,4	0,8
Овощи, приготовленные или консервированные без уксуса	1,2	0,6

Продолжение табл. 1.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Меласса	1,1	0,6
Прочие продукты	8,6	4,7
Итого	184,8	100,0

Источник: ITC Trade Map

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

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

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Рис	1 095,7	10,2
Масло подсолнечное	945,0	8,8
Мясо птицы	797,7	7,4
Мука пшеничная	662,3	6,1
Сахар свекловичный и тростниковый	539,3	5,0
Мучные кондитерские изделия	496,2	4,6
Овощи, приготовленные или консервированные без уксуса	432,4	4,0
Жмых и шрот соевые	396,1	3,7
Сигары и сигареты	308,1	2,9
Пшеница	264,5	2,5
Прочие продукты	4 833,8	44,9
Итого	10 771,2	100,0

Источник: ITC Trade Map

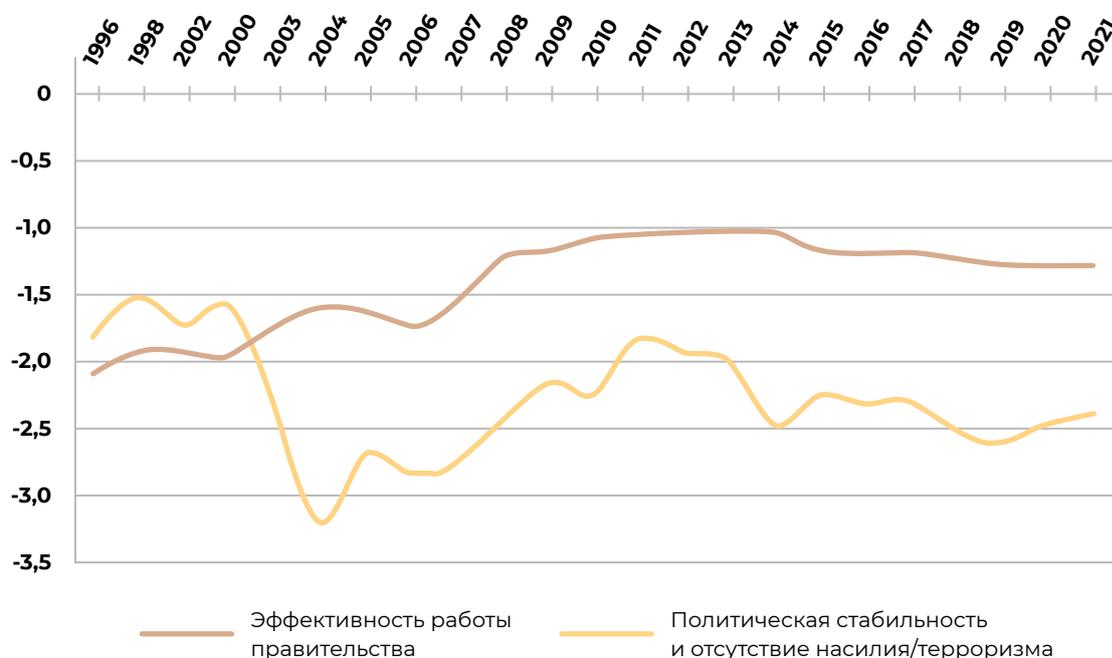
Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 01-24.

1.2. Политические тенденции

Ирак является парламентской республикой и государством федеративного типа. Во главе государства стоит президент, избираемый большинством нижней палаты парламента на 4 года. Двухпалатный парламент выполняет функции высшего законодательного органа и включает нижнюю палату — Совет представителей, состоящий из избираемых на 4 года на основе всеобщего, прямого и тайного голосования депутатов, и верхнюю палату — Совет союза, в который входят представители регионов и провинций страны. Исполнительная власть принадлежит правительству — Совету министров во главе с премьер-министром. Состав правительства утверждается нижней палатой парламента.

При существовании системы разделения властей, сдержек и противовесов, а также свободы вероисповедания важную роль в общественно-политической жизни сохраняет ислам, являющийся официальной религией и источником законодательства. Несмотря на многопартийность и представительство интересов меньшинств, в том числе национальных (курды) и религиозных (шииты), политическая система Ирака по-прежнему зависит от традиционных общественных институтов. Распределение властных полномочий происходит с учетом этноконфессионального принципа и внутренних договоренностей между иракскими общинами.

Рис. 6. Основные показатели качества государственного управления в Ираке



Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators)

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

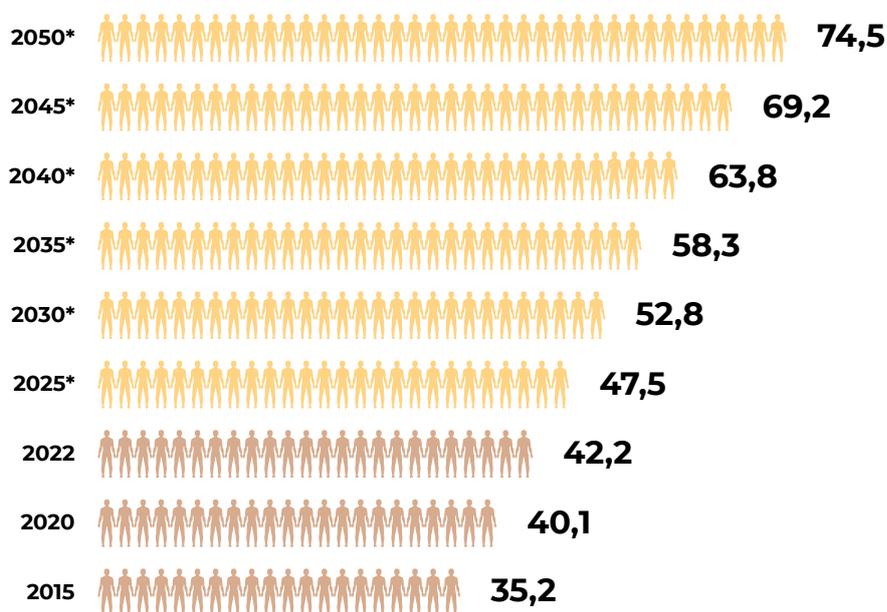
Показатели эффективности государственного управления свидетельствуют о том, что после формирования новой политической системы по западному образцу проблема политической нестабильности в стране так и не была разрешена. При этом организация новой политической системы в Ираке так и не сломала господство традиционных неформальных политических институтов, что отражается в крайне слабой динамике роста эффективности работы правительства. Таким образом, политическая и экономическая нестабильность, террористические риски являются препятствиями для торговли.

1.3. Демографические тенденции

В 2022 г. население Ирака составило 42,2 млн человек. Доля городского населения достигла 71,4%. В стране сохраняется положительная динамика: среднегодовые темпы роста населения — 2,6% (2015–2022 гг.) и 2,0% (2022–2050 гг.). Ожидается, что к 2050 г. общая численность достигнет 74,5 млн человек.

Основная часть населения сосредоточена на севере, в центре и на востоке страны. Многие крупные городские агломерации расположены вдоль обширных участков рек Тигр и Евфрат, тогда как большая часть западных и южных районов либо малонаселена, либо необитаема.

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

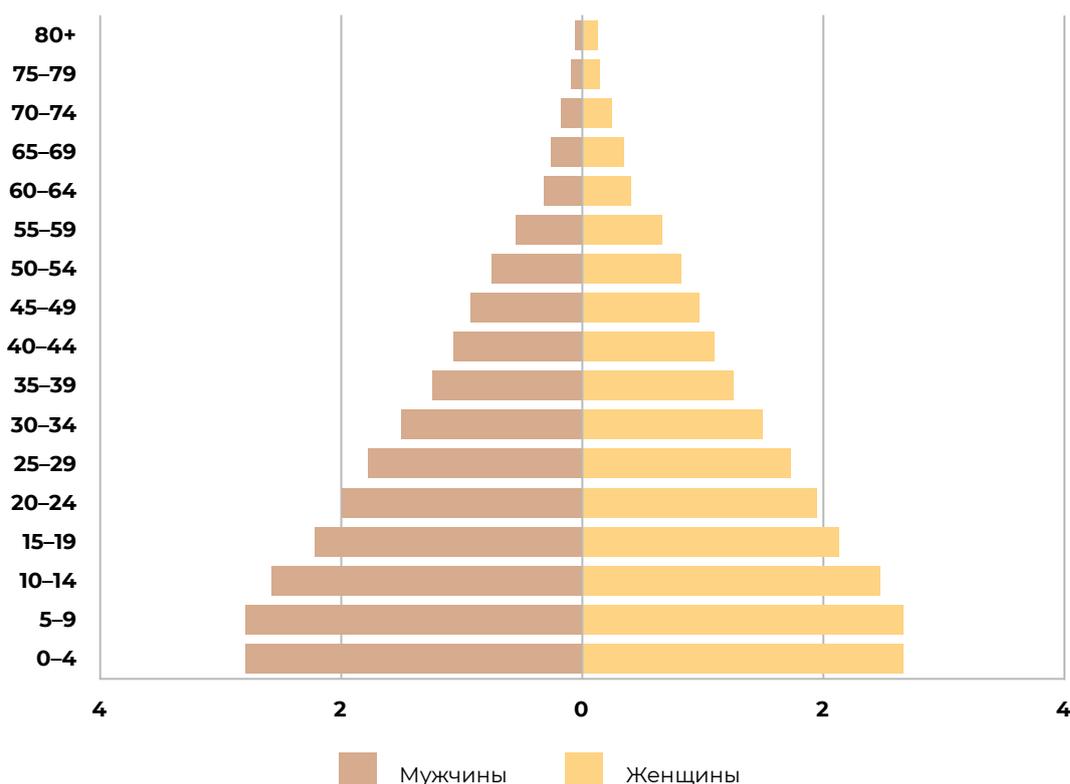


Источник: МВФ, ООН

Примечание. *прогноз.

В стране высокий уровень младенческой смертности и высокая рождаемость, что отражается на возрастной структуре: 57,2% населения находится в трудоспособном возрасте и примерно 57,4% моложе 25 лет. Данная часть населения, как ожидается, станет драйвером роста потребительского спроса в среднесрочной перспективе.

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



Источник: ООН, МВФ

1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

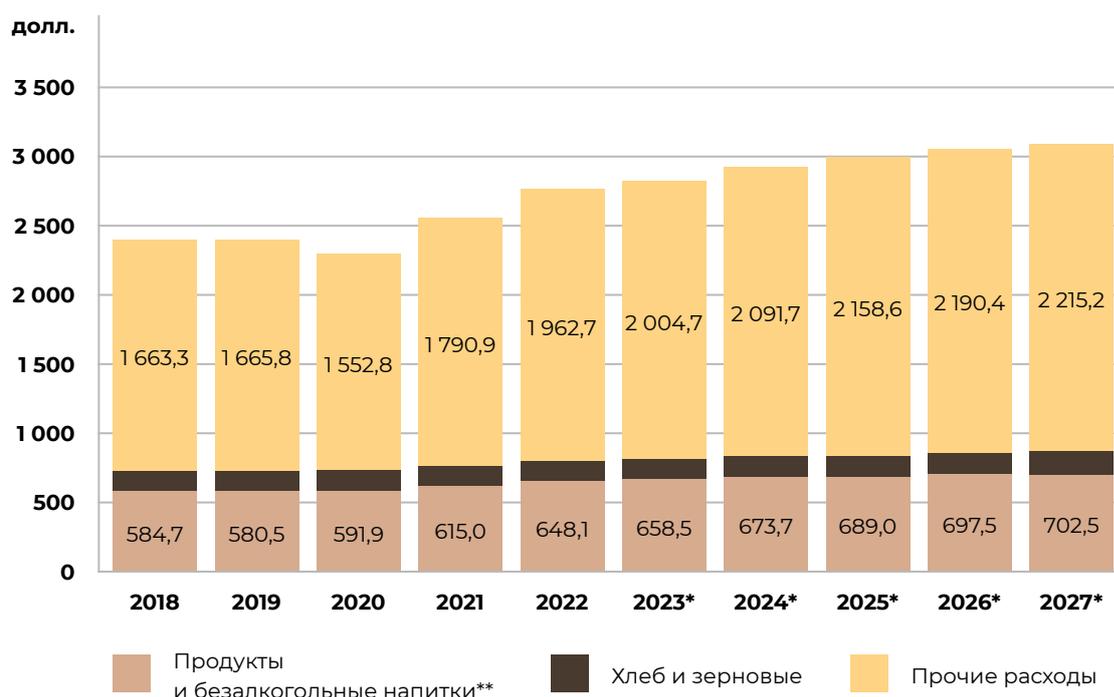
Пандемия COVID-19 крайне негативно отразилась на покупательной способности населения Ирака, однако на сегодняшний день наблюдается стремительное восстановление нормальной потребительской активности. Расходы на конечное потребление растут за счет повышения цен на углеводороды, а также увеличения притока прямых иностранных инвестиций и развитию сектора ритейла за счет строительства необходимой инфраструктуры в послевоенное время. Помимо этого, в стране растет доля среднего класса, что также стимулирует развитие потребления. Тем не менее, ценовой фактор остается определяющим при осуществлении покупок.

Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок Ирака

- существенную долю в экономике занимает неформальный сегмент, особенно после начала пандемии. Связано это с недостаточным уровнем государственного регулирования рынка и крайне высокими издержками, необходимыми для легализации торговли. В результате многие теневые ритейлеры перешли на онлайн-площадки, что также привело к увеличению неформальной электронной коммерции;
- согласно прогнозам, объем продаж продукции АПК в стране в среднесрочной перспективе будет расти, что во многом обусловлено увеличением численности населения. Наиболее многочисленной группой потребителей к 2040 г. станут люди среднего возраста, что приведет к росту спроса на товары премиального сегмента. Кроме того, Ирак отличается молодым населением, что, в свою очередь, будет стимулировать распространение использования электронных технологий, в частности онлайн-ритейла;
- внутреннее производство не удовлетворяет потребности населения в продуктах питания, что формирует спрос на импортную продукцию;
- преобладающую долю в потребительской корзине иракцев составляют товары первой необходимости, эта тенденция сохранится в ближайшие 5 лет;
- несмотря на постепенное развитие сектора современной розничной торговли большинство потребителей отдают предпочтение традиционным рынкам и базарам под открытым небом, а также несетевым бакалейным лавкам, которые, как правило, находятся в пределах шаговой доступности от домов и рабочих мест многих потребителей;
- единственным способом оплаты, используемым в повседневной жизни в Ираке, являются наличные. Популярность наличных денег обусловлена, в первую очередь, низким уровнем доверия потребителей к банковской системе страны и отсутствием терминалов оплаты в большинстве магазинах;
- индустрия розничной торговли Ирака столкнулась с серьезными проблемами в 2020–2021 гг. из-за пандемии COVID-19, в то время как в электронной коммерции был зафиксирован двузначный рост продаж. Однако, одним из факторов, препятствующих стабильному развитию сектора электронной коммерции в стране, является то, что в Ираке не действует национальная почтовая служба, есть только частные курьерские компании, такие как DHL и FedEx, а также некоторые местные компании, которые могут доставлять посылки и которые взимают высокую стоимость за услуги.

Расходы на конечное потребление на душу населения в 2022 г. составили 2 757,4 долл. США в постоянных ценах 2022 г., что на 8,3% больше, чем в 2021 г. В структуре потребительских расходов доля продуктов и безалкогольных напитков составляет 28,8%, из которых 5,3% занимают расходы на хлеб и зерновые, куда в том числе входит и мука. К 2027 г. прогнозируется, что расходы на конечное потребление на душу населения составят 3 076,4 долл. США, из которых 158,7 долл. США — на хлеб и зерновые (5,2%).

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 хлеб и зерновые.

Обзор рынка



2

Содержание



2.1.

Объем и динамика рынка

2.3.

Торгово-распределительная сеть

2.2.

Потребительские предпочтения

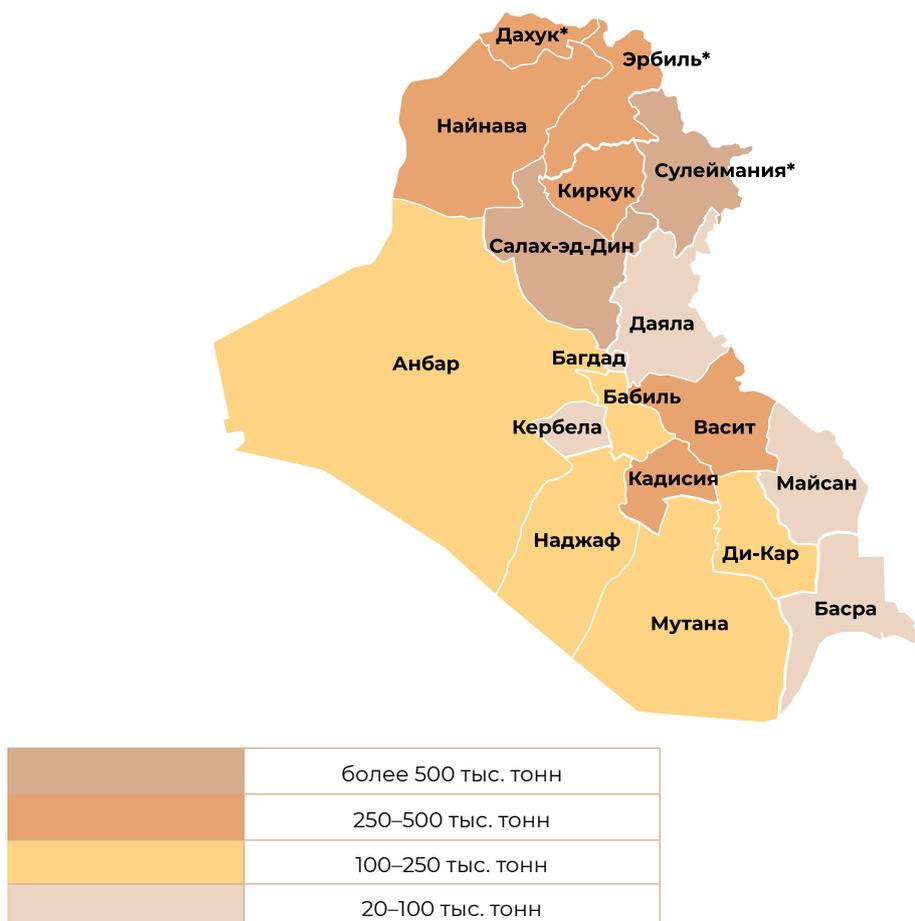
2.4.

Конкурентная среда и участники рынка

2.1. Объем и динамика рынка

Пшеница является стратегической зерновой культурой, производимой в Ираке, на долю которой приходится около 70 процентов от общего объема производства зерновых в стране. Правительство инвестирует значительные ресурсы в отечественное производство в форме субсидирования затрат и прямой закупки урожая. Основная часть неорошаемых культур сосредоточена на севере (Найнава, Киркук и Салах-эд-Дин), а в последние годы — в мухафазах Анбар и провинциях Иракского Курдистана. Однако большая часть орошаемых земель возделывается в Центральной и Южной частях страны. Посевная пшеницы начинается в октябре-ноябре, а сбор урожая обычно происходит с апреля по июнь, в зависимости от региона. Около четверти всего урожая пшеницы Ирака в сезоне 2022/23 пришлось на провинции Сулеймания и Салах-эд-Дин. Также значительные вклад в производство пшеницы вносят провинции Эрбиль, Найнава, Кадисия, Дахук, Киркук и Васит.

Рис. 10. Ведущие провинции (мухафазы) Ирака по производству пшеницы, 2022/23 г.



Источник: составлено на основании данных Центральной Статистической Организации Ирака (CSO Iraq) и Министерства сельского хозяйства и водных ресурсов Иракского Курдистана (MOA&WR)

Примечание. * провинции, контролируемые Иракским Курдистаном

Согласно данным Международного совета по зерну (IGC), валовый сбор пшеницы Ирака в 2022/23 г. оценивается 3,0 млн тонн, что является минимальным уровнем за последние годы. Такой же урожай собирали только в сезоне 2018/19, когда уровень воды в реке Тигр резко снизился после того, как в Турции построили плотину.

После засухи в сезоне 2021/22 и низкого урожая фермеры снизили посевные площади под пшеницу. Еще одним фактором, повлиявшим на снижение урожая в сезоне 2021/22, стало уменьшение государственных субсидий начиная с 2020/21 г. Так субсидии на удобрения снизились с 120 кг на гектар до 20 кг на гектар, а субсидии на семена — с 70% до 30%. После неудовлетворительных результатов правительство приняло решение вернуть прежний уровень поддержки начиная с сезона 2022/23. В дополнение была также повышена закупочная цена на пшеницу: на первый класс с 424 до 644 долл. США за тонну, на второй — с 364 до 568 долл. США за тонну, третий — с 318 до 492 долл. США за тонну.

С конца 2022 г. и в начале 2023 г. уровень осадков в Ираке вернулся к среднегодовой норме. Согласно данным IGC в сезоне 2023/24 ожидается рост урожайности и увеличение посевных площадей под пшеницу.

Табл. 3. Баланс ресурсов пшеницы Ирака, 2017/18–2023/24 гг., млн тонн

Показатель	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23	2023/24*
Ресурсы всего	8,5	8,3	8,3	9,0	7,5	7,6	7,9
Начальные запасы	0,9	1,3	1,3	1,4	1,7	0,9	0,8
Производство	3,4	3,0	4,8	5,4	3,5	3,0	3,5
Импорт	4,2	4,0	2,2	2,2	2,4	3,7	3,6
Использование всего, в том числе:	7,2	7,1	6,8	7,4	6,6	6,8	7,1
На продовольственные цели	5,2	5,4	5,6	5,8	5,7	5,8	6,0
На кормовые цели	1,3	0,9	0,5	0,7	0,3	0,3	0,3
На семена	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4
На технические и прочие цели	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Конечные запасы	1,3	1,3	1,4	1,7	0,9	0,8	0,8

Источник: IGC

Примечание. * прогноз.

Несмотря на снижение валовых сборов в сезоне 2021/22, потребление пшеницы на продовольственные цели практически не уменьшалось. Снижение потребления происходило за счет уменьшения объемов потребления на кормовые цели, где вместо пшеницы использовались другие культуры, такие как ячмень и кукуруза. Также были сокращены конечные запасы с 1,7 до 0,9 млн тонн.

В зависимости от урожая внутри страны Ирак вынужден импортировать около половины требуемых объемов пшеницы. Иракские спецификации требуют, чтобы импортируемая пшеница была очищена от индийской головни пшеницы и пыльной головни пшеницы¹. Поэтому иракский зерновой Совет (Grain Board of Iraq) закупает пшеницу на международных тендерах в основном у трех поставщиков — США, Канады и Австралии. До 2019 г. Зерновой совет Ирака был единственной организацией, которая импортировала пшеницу в Ирак. Сейчас предприятия частного сектора могут получить лицензию на импорт пшеницы.

Согласно оценкам IGC, в сезоне 2022/23 г. Ирак импортировал 3,7 млн тонн пшеницы. Ожидается, что объем импорта сохранится в ближайшее время. Даже при увеличении валовых сборов Ирак будет вынужден восстанавливать свои запасы пшеницы. В планах правительства увеличить размер запаса пшеницы с трех месяцев (около 1,5 млн тонн) до полугода (3,0 млн тонн). По данным USDA, Зерновой совет Ирака имеет складские мощности в 4,5 млн тонн, из которых 2,6 млн тонн приходится на бункеры, 1,1 млн тонн — на силосы, оставшиеся 0,8 млн тонн приходятся на амбары. Провинции Багдад и Найнава обладают наибольшими мощностями для хранения пшеницы — 588 и 506 тыс. тонн соответственно. Однако пока запасы пшеницы в Ираке находятся на уровне двух месяцев потребления (менее 1 млн тонн).

Производство

В Ираке основным продуктом, получаемым из пшеницы в продовольственных целях, является мука. Небольшой объем пшеницы также используется для производства булгура².

По данным Иракской ассоциации мукомолов, всего в стране около 300 лицензированных мукомольных предприятий. Из них 97% приходится на частный сектор и только 3% – на государственный. При этом перерабатывающие мощности в частном секторе существенно недозагружены. Зерно по государственной программе поступает в частный сектор только после загрузки государственных мельниц. Правительство Ирака реализует зерно мукомольным предприятиям только 8 месяцев в году, оставшиеся 4 месяца заводы находятся на простое. Иракское правительство сохраняет право собственности на зерно и продукты

¹ <https://clck.ru/37gtTB>

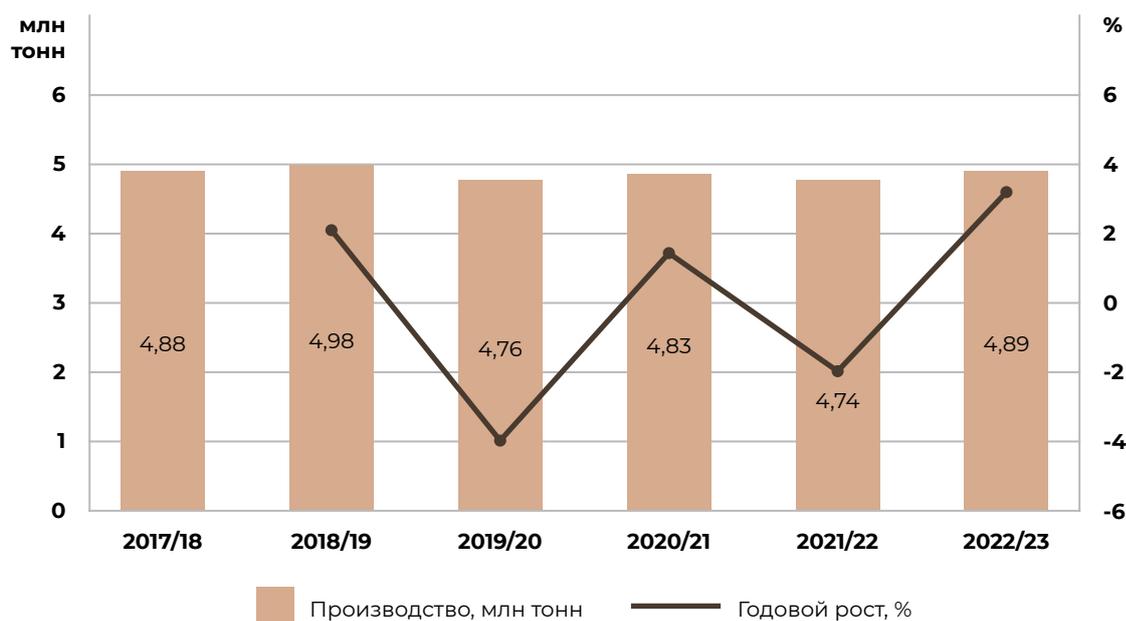
² <https://clck.ru/32epaf>

его переработки на весь период выращивания и переработки. Министерство торговли Ирака выплачивает частным предприятиям по 10 долл. США за переработку тонны пшеницы. При этом мукомольные заводы передают 13% получаемых после переработки отрубей Генеральной компании по переработке зерна для последующей продажи на открытых аукционах.

С 2019 г. несколько мукомольных заводов освоили производство муки тонкого помола. До этого такая мука завозилась из Турции, Ирана или Иордании. Иракское правительство разрешает этим предприятиям ввозить сырье в соответствии с их потребностями. Вся поставляемая по таким контрактам пшеница должна соответствовать иракским стандартам и завозиться через порт Умм-Каср.

Производство пшеничной муки в Ираке остается на стабильном уровне 4,75-4,98 млн тонн в год. Согласно оценкам сезона 2022/23 внутреннее производство составило 4,89 млн тонн, что на 3% выше показателя предыдущего периода.

Рис. 11. Производство пшеничной муки Ирака, 2017/18–2022/23 гг., млн тонн



Источник: IGC

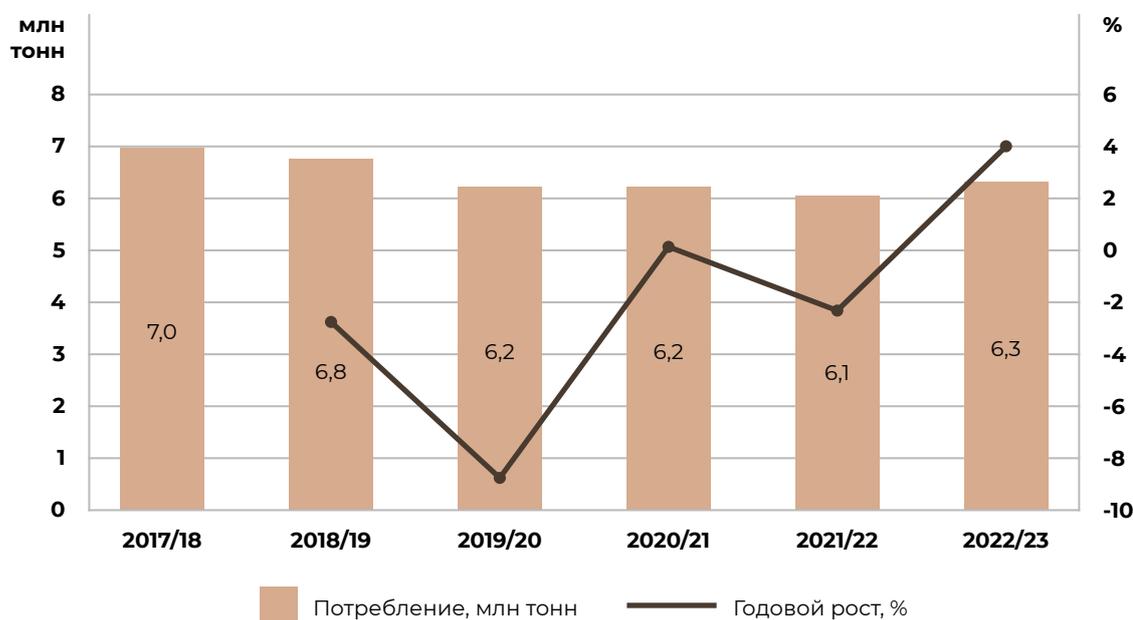
Потребление

Правительство Ирака распространяет произведенную муку среди населения через Государственную систему распределения продовольствия. С июля 2021 г. продуктовый набор на одного человека включает: 9 кг пшеничной муки, 3 кг риса, 1 кг сахара, 1 л растительного масла, 0,5 кг бобовых, 0,4 кг томатной пасты. Набор выдается 8-10 раз в год по цене 0,34 долл. США за раздачу. В апреле 2023 г. в набор добавили 30 яиц, 5 кг пшеничной муки высшего сорта для выпечки, 1 кг макаронных изделий и 0,5 кг крахмала.

Большая часть такой муки направляется на кормовые цели из-за ее плохого качества или из-за отсутствия возможности выпекать хлеб в домашних условиях. Значительная часть семей в городских районах покупают хлеб в местных пекарнях. Эти пекарни используют импортную муку в основном из Турции или скупают муку у семей, которые не в состоянии испечь хлеб дома.

Потребление пшеничной муки в Ираке снизилось с 7,0 млн тонн в 2017/18 г. до 6,1 млн тонн в сезоне 2021/22 г. на фоне снижения урожайности и роста цен на пшеницу. Согласно оценкам, в 2022/23 г. наметился небольшой рост до 6,3 млн тонн, что на 4% выше минимального уровня прошлого периода.

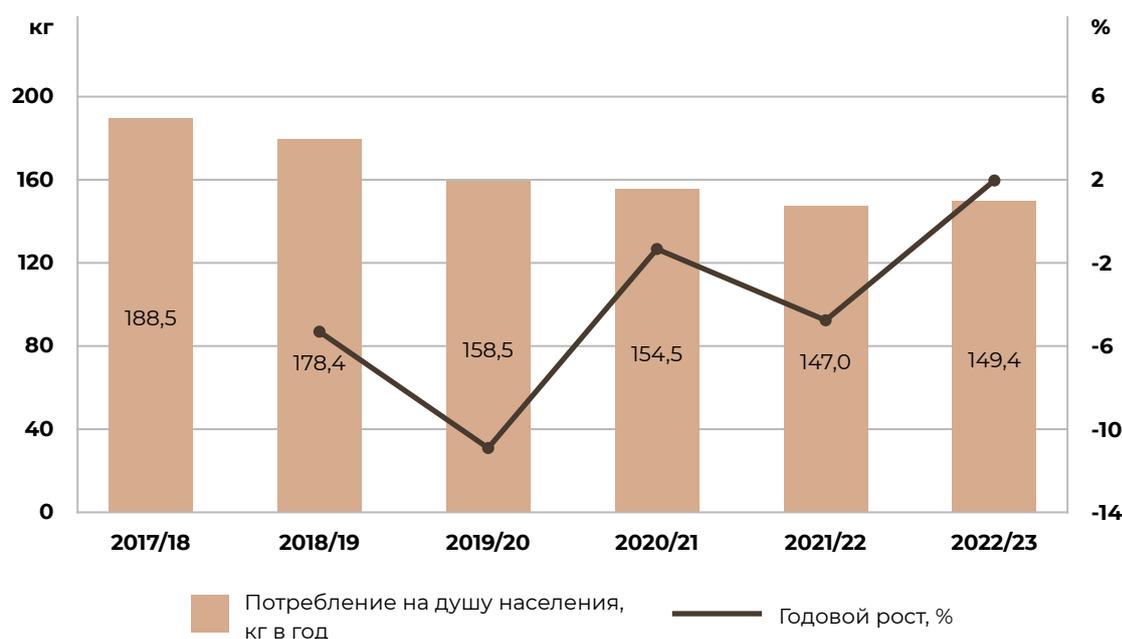
Рис. 12. Потребление пшеничной муки Ирака, 2017/18-2022/23 гг., млн тонн



Источник: IGC

Потребление пшеничной муки на душу населения в Ираке в сезона 2022/23 г. находится на уровне 149,4 кг. Максимальные объемы потребления были зафиксированы в 2017/18 г. — 188,5 кг. Следует учитывать, что последние несколько лет в Ираке распространилась практика приготовления хлеба из ячменной муки или из ее смеси с пшеничной. Тем не менее, принимая во внимание тенденцию к дальнейшему росту населения, спрос на пшеничную муку должен увеличиваться.

Рис. 13. Потребление пшеничной муки Ирака на душу населения, 2017/18–2022/23 гг., кг/год



Источник: IGC

Экспорт и импорт

Экспорт

Ирак практически не экспортирует пшеничную муку. Единственная крупная поставка была в 2020 г. в Ливан, когда после разрушительных взрывов аммиака в порту Бейрута³ в августе 2020 г. Ирак поставил помощь, в том числе 10,0 тыс. тонн пшеничной муки.

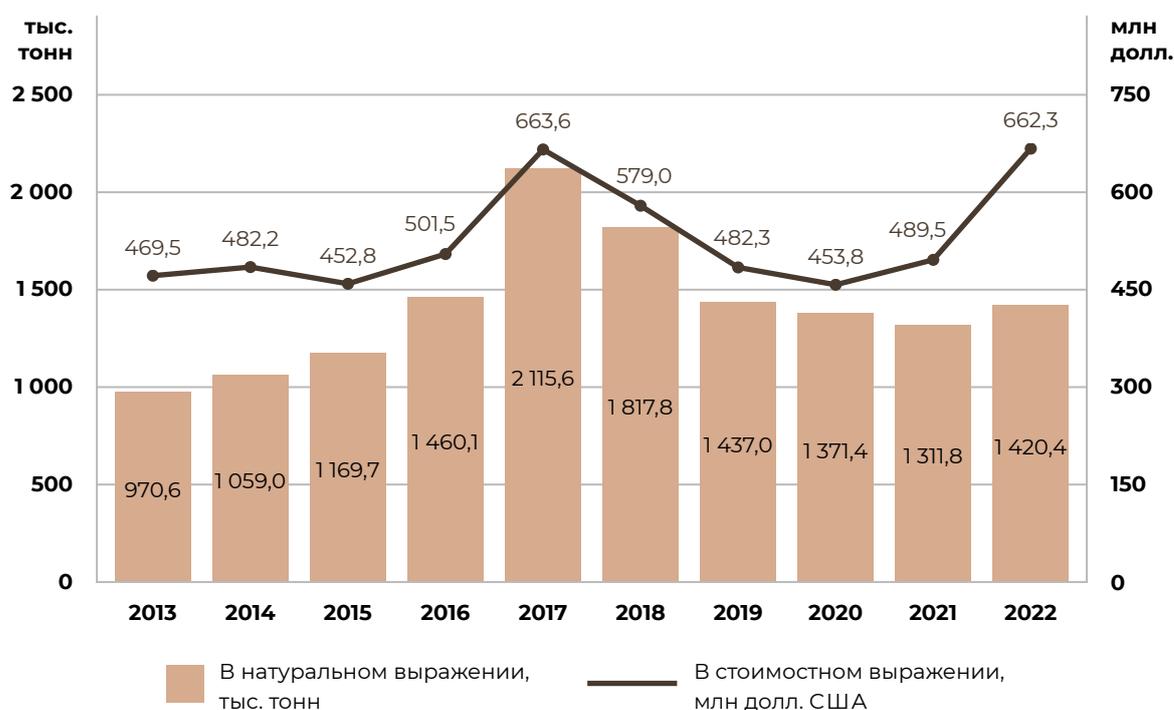
³ https://ru.wikipedia.org/wiki/Взрывы_в_порту_Бейрута

Импорт

Заводы за пределами Ирака имеют возможность производить пшеничную муку в соответствии с предпочтениями Ирака по более низкой цене, чем иракские заводы. Импорт пшеничной муки в Ирак осуществляется частными компаниями, которые реализуют муку пекарням по всей стране.

Ирак является крупнейшим импортером пшеничной муки в мире наряду с Афганистаном. В 2022 г. импорт пшеничной муки Ирака составил 1 420,4 тыс. тонн на 662,3 млн долл. США, что составляет 11,1% мирового импорта. Объем импорта начал восстанавливаться после затяжного снижения в 2017–2021 гг. При этом в стоимостном выражении в 2022 г. импорт вышел на рекордный уровень 2017 г. на фоне роста мировых цен. Импорт обеспечивает около четверти потребностей Ирака в пшеничной муке.

Рис. 14. Импорт пшеничной муки Ирака в натуральном и стоимостном выражении, 2013–2022 гг.



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 110100.

В структуре импорта пшеничной муки Ирака основной объем занимает Турция, на долю которой в 2022 г. пришлось 88,4% всего объема поставок. Увеличение импорта пшеничной муки в 2022 г. было обеспечено значительными поставками из России, объем которых составил 161,3 тыс. тонн (11,4% объема). Стоит отметить, что в 2017–2018 гг. крупные объемы пшеничной муки поступали в Ирак из Ирана.

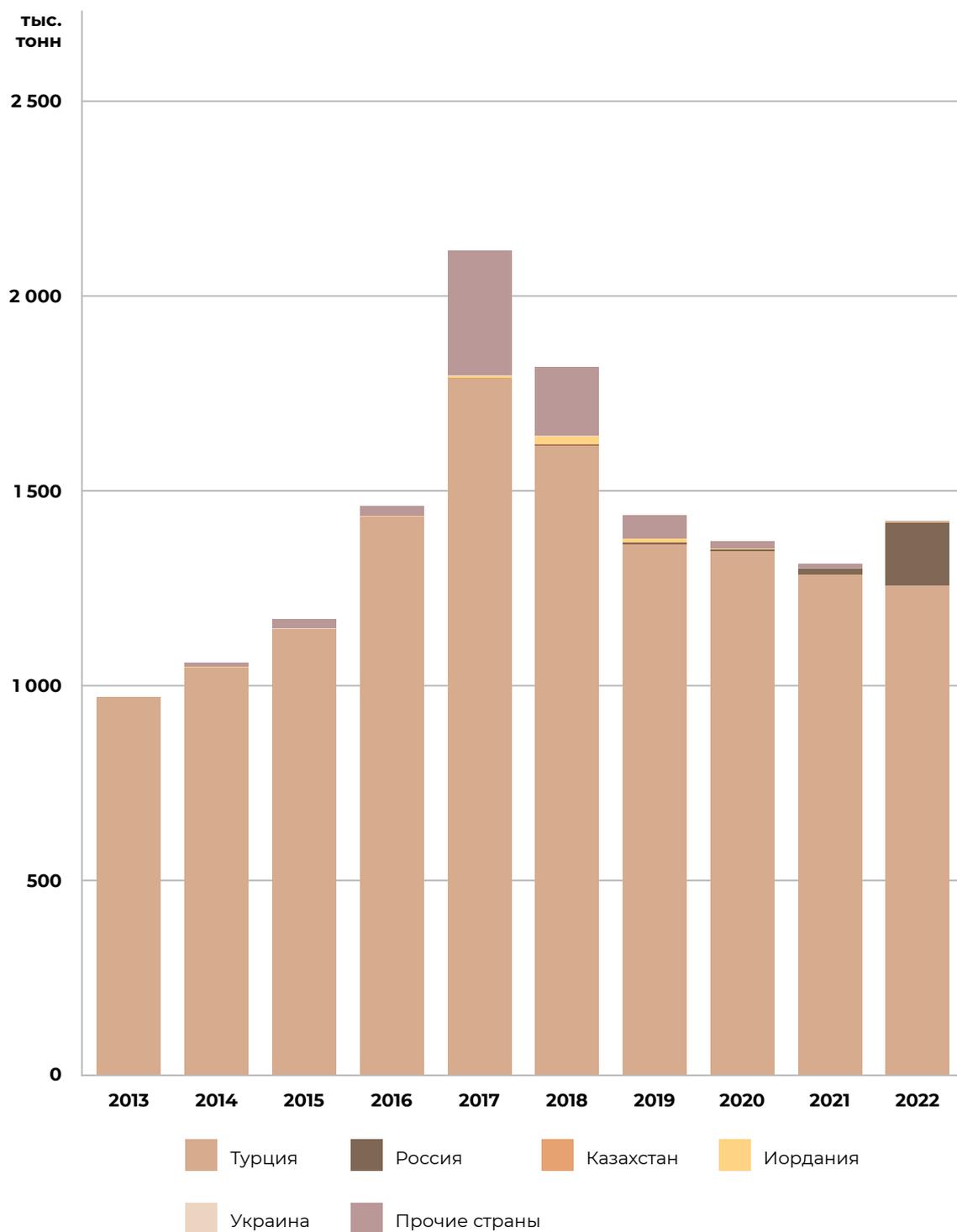
Табл. 4. Импорт пшеничной муки Ирака по странам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн

№	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля 2022 г., %
1	Турция	969,1	1 044,2	1143,2	1 430,7	1 788,0	1 616,1	1 362,2	1 344,5	1 284,0	1 255,9	88,4
2	Россия	—	0,1	1,1	0,1	—	1,9	3,8	4,2	15,3	161,3	11,4
3	Казахстан	—	—	—	0,3	—	0,2	1,5	—	—	1,2	0,1
4	Иордания	0,5	2,5	0,2	1,2	6,1	20,9	9,3	1,1	0,5	0,8	0,1
5	Украина	0,02	0,05	0,6	2,6	1,7	0,7	0,2	0,3	—	0,6	0,04
	Прочие страны	0,9	12,2	24,5	25,3	319,9	178,0	60,1	21,3	12,0	0,7	0,05
	Итого	970,6	1 059,0	1 169,7	1 460,1	2 115,6	1 817,8	1 437,0	1 371,4	1 311,8	1 420,4	100,0

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 110100.

Рис. 15. Импорт пшеничной муки Ирака по странам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 110100.

В стоимостном выражении на долю Турции в 2022 г. приходилось 92,4% объема импорта пшеничной муки Ирака. Порядка 100 турецких мукомольных предприятий производят муку исключительно для реализации на иракском рынке, продукция маркируется на арабском языке в соответствии с требованиями спецификации потребителя. Турецкие производители продают муку иракским импортерам в кредит, который закрывается еженедельно после продажи товара. Цены на турецкую муку остаются конкурентными и стабильными, несмотря на колебания рыночных цен. Существуют трудности транспортировки через перевалы в горных районах. В окрестностях приграничного города Захо хорошо развита транспортно-логистическая сеть. Поставки из России заняли 7,4%, объем поставок составил 49,1 млн долл. США в стоимостном выражении.

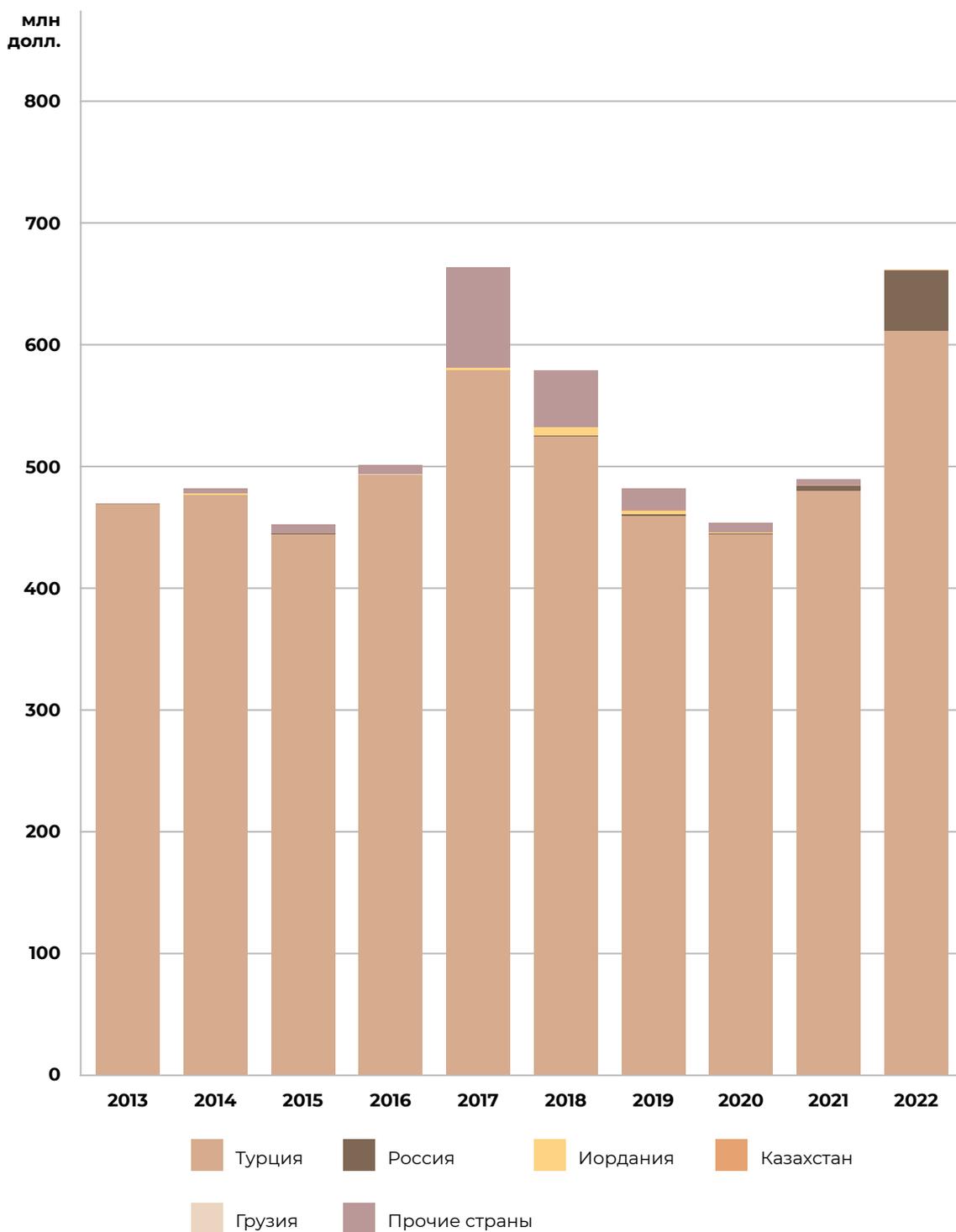
Табл. 5. Импорт пшеничной муки Ирака по странам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США

№	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля, % 2022 г.
1	Турция	468,8	476,6	444,2	492,8	579,4	525,1	459,7	444,2	479,9	611,7	92,4
2	Россия	—	0,03	0,5	0,02	—	0,4	1,0	1,1	4,3	49,1	7,4
3	Иордания	0,2	1,1	0,1	0,4	1,9	6,8	2,9	0,6	0,3	0,5	0,1
4	Казахстан	—	—	—	0,1	—	0,04	0,5	—	—	0,5	0,1
5	Грузия	—	0,1	0,1	0,04	0,1	0,3	0,01	—	—	0,1	0,02
	Прочие страны	0,5	4,3	7,9	8,2	82,3	46,4	18,1	7,9	5,0	0,3	0,1
	Итого	469,5	482,2	452,8	501,5	663,6	579,0	482,3	453,8	489,5	662,3	100,0

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 110100.

Рис. 16. Импорт пшеничной муки Ирака по странам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 110100.

Средняя импортная цена пшеничной муки в 2022 г. составила 466 долл. США за тонну, что на 25% выше уровня 2021 г. и на 48,4% выше средней цены 2017 г., когда были отмечены минимальные значения показателя. Наиболее высокие цены зафиксированы на пшеничную муку из Иордании 665 долл. США за тонну, что на 42,5% выше среднего уровня. Поставки из Турции были на 4,5% выше средней цены. Импорт пшеничной муки из России и Украины происходил по ценам в 1,5 и 2,0 раза ниже средней соответственно.

Табл. 6. Средняя импортная цена на пшеничную муку 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	484	455	387	343	314	319	336	331	373	466	—
Иордания	450	451	415	353	319	325	316	509	516	665	42,5
Турция	484	456	389	344	324	325	337	330	374	487	4,5
Грузия	—	354	313	286	265	415	333	—	—	455	-2,4
Казахстан	—	—	—	277	—	193	305	—	—	398	-14,7
Россия	—	270	460	267	—	185	276	260	281	305	-34,7
Украина	304	261	232	239	261	262	240	287	—	216	-53,6

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 110100.

Табл. 7. Основные страны-экспортеры пшеничной муки на рынок Ирака в 2022 г.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	Турция	92,4	<ul style="list-style-type: none"> • Действующий в Турции таможенный режим внутренней переработки позволяет мукомольным предприятиям беспрепятственно ввозить пшеницу для переработки в муку при условии ее дальнейшего экспорта. Данная схема широко используется в стране и позволяет Турции занимать первое место в мире по экспорту пшеничной муки. • Почти 70% импортируемой Турцией пшеницы перерабатывается и экспортируется в виде муки и макаронных изделий, при этом основная часть этой продукции поставляется на рынки Ближнего Востока. • Турция является крупнейшим экспортером пшеничной муки, в 2022 г. объем экспорта пшеничной муки Турции достиг 1,5 млрд долл. США (3,1 млн тонн). Около 40% турецкого экспорта пшеничной муки в 2022 г. приходилось на поставки в Ирак. • Компании Турции традиционно широко представлены на продуктовом рынке Ирака, в том числе на рынке пшеничной муки. • Порядка 100 турецких мукомольных предприятий производят муку исключительно для реализации на иракском рынке. • Крупнейший производителем и экспортером муки в Турции является компания Ulusoy Un
2	Россия	7,4	<ul style="list-style-type: none"> • В 2022 г. в России было произведено 8,74 млн тонн пшеничной и пшенично-ржаной муки, что на 7,1% выше прошлогодних показателей. В тоже время общие объемы экспорта пшеничной муки из России в 2022 г. выросли в 3,4 раза в натуральном выражении и в 3,8 раза в стоимостном по отношению к 2021 г. • Экспортные пошлины и квоты на российскую пшеницу сделали более привлекательным экспорт муки из России. • В 2022 г. Ирак занял второе место в структуре российского экспорта пшеничной муки в стоимостном выражении. Годом страна занимала 6-е место в структуре российских поставок пшеничной муки

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 110100.

2.2. Потребительские предпочтения

Особенности и традиции потребления

В обозримом будущем Ирак вряд ли выйдет на уровень самообеспеченности по пшеничной муке. Спрос на муку сильно превышает ограниченный потенциал местного производства. Иракцы же традиционно употребляют лепешки из пшеничной муки почти со всеми блюдами национальной кухни. Основной спрос на рынке приходится на частные пекарни, которые при выпечке своих изделий не могут использовать низкосортную муку, получаемую по государственному распределению. Эта группа потребителей закупает большую часть муки у крупных турецких мукомольных предприятий, которые реализуют муку оптом и через дистрибьюторов. Стоит отметить, что мука тонкого помола (первого и высшего сортов), пригодная для выпечки, хлеба и других хлебобулочных изделий, производится на территории страны только с 2019 г.

Кроме современных пекарен в Ираке распространены традиционные глиняные тандыры, которые не столь требовательны к качеству муки. Хлеб приготовленный в тандыре считается более полезным, в нем не используются добавки, а выпечка происходит полностью вручную. Такие пекарни иногда скупают муку, получаемую населением через государственную систему распределения продовольствия. В качестве топлива для таких печей традиционные дрова все чаще заменяются на газ и нефтепродукты.

К преимуществам современных пекарен в первую очередь относится соответствие санитарно-гигиеническим требованиям как процесса приготовления, так и самой готовой продукции.

Тенденции в потреблении

Несмотря на снижение объема потребления пшеничной муки в Ираке в 2017/18 г. до 6,1 млн тонн, ожидается что в текущем 2022/23 г. ее объемы потребления увеличатся на 4,3% и составят 6,3 млн тонн. Ирак является одним из лидеров по душевому потреблению муки. Потребление пшеничной муки на душу населения в Ираке находится на уровне 149,4 кг на человека в год. Максимальные объемы потребления были зафиксированы в 2017/18 г. и составляли 188,5 кг/чел. Для сравнения объемы потребления муки на душу населения в других странах Ближнего Востока, таких как Египет, Иран, Турция составляют 117, 114, 103 кг/чел соответственно. Потребление пшеничной муки в странах Европейского союза составляет порядка 70 кг/чел, в США данный показатель составляет около 60 кг/чел.

Потребительские цены

Пшеничная мука это самый социально значимый товар в Ираке, поэтому цены на нее полностью контролируются правительством через широкий набор механизмов, на всех этапах производства и реализации пшеницы, муки и хлеба. Поэтому внутренние цены на муку для конечных потребителей слабо обусловлены рыночными условиями и внешней конъюнктурой.

По состоянию на июнь 2023 г. средние цены пшеничной муки в розничных интернет-магазинах Ирака составляют 1,0-1,7 долл. США за кг. Наиболее популярные размеры розничной упаковки 0,9 кг и 1 кг. Обычно указываются дополнительные свойства или назначение муки — универсальная, для пиццы, цельнозерновая, профессиональная или для выпечки.

2.3. Торгово-распределительная сеть

Ирак является необычным рынком для поставок пшеничной муки, поскольку фактически делится на два канала реализации: продажи через государственный сектор в рамках государственной системы распределения продовольствия (ГСП) и продажи через коммерческие каналы (розничная торговля, оптовая торговля, сектор общественного питания и т.д.). Оба направления сбыта имеют свои особенности и в разной степени «открыты» для российских компаний, однако ситуация в Ираке является динамичной и быстро меняется.

Государственная система распределения продовольствия

Ирак стал чистым импортером продовольствия 40 лет назад, и в настоящее время около 70% продовольствия страны импортируется из-за рубежа⁴. Иракская государственная система распределения (ГСП) является на сегодняшний день крупнейшей государственной продовольственной программой в мире и, пожалуй, самой значительной программой иракского правительства — на нее уходит 21% государственных доходов.

Оставаясь под управлением Министерства торговли Ирака, ГСП реализуется через систему государственных организаций и частных компаний. При этом импорт, переработка и хранение продуктов в основном осуществляются госу-

⁴ The World Bank, Economic and Social Development Unit — Considering the future of the Iraqi Public Distribution System

дарственными предприятиями, в то время как дистрибуция и мероприятия по розничной торговле в большинстве своем делегируются на договорной основе иракским компаниям частного сектора.

В годы экономических санкций все продовольственные товары, реализуемые в рамках ГСР, производились за рубежом и импортировались Министерством торговли. В настоящее время в рамках программы преимущественно реализуются товары местного производства (в частности, иракская пшеничная мука). Посредством государственной системы распределения продовольствия Министерство торговли Ирака продолжает обеспечивать большую часть иракцев пятью основными продовольственными товарами (пшеничной мукой, растительным маслом, рисом, сахаром, макаронными изделиями, крахмалом, томатной пастой и яйцами) по символической цене (около 0,16 долл. США на человека в месяц). В Ираке существует несколько тысяч государственных точек отпуска продукции в рамках ГСР (обычно они управляются частным образом на контрактной основе). Точки отпуска продовольствия ГСР не уполномочены сбывать продукты питания вне государственной программы продовольственных карточек.

Пшеничной муки выделяется по 9 кг на человека 8-10 раз в год, это составляет около половины всего объема потребления пшеничной муки Ирака. Остальные продукты распределяются 6 раз в год. Большая часть такой муки направляется на кормовые цели из-за ее плохого качества или из-за отсутствия возможностей выпекать хлеб в домашних условиях, а также скупается небольшими пекарнями.

Импортные закупки

Вне зависимости от страны-экспортера, импортная пшеничная мука, как правило, ввозится оптом и продается местным дистрибьюторам для реализации напрямую пекарням и предприятиям пищевой промышленности, которые не используют низкокачественную муку местного производства. Иракские дистрибьюторы могут закупать и поставлять муку в различных упаковках:

- бумажные мешки по 1 кг, 2 кг, 5 кг, 10 кг, 12,5 кг;
- полипропиленовые мешки по 10 кг, 25 кг, 50 кг;
- биг-бэги по 0,5 т и 2,5 т.

Минимальный объем реализации — 24 тонны в одном 20-футовом контейнере.

Оптовая торговля

Совокупный объем сектора оптовой и розничной торговли всеми видами товаров в Ираке сравнительно невелик и по состоянию на 2020 г. оценивается в примерно 16,4 млрд долл. США.

В секторе оптовой торговли в Ираке существуют три модели ведения бизнеса:

- оптовые предприятия, которые действуют в качестве агентов от имени импортеров. Они не несут ответственности за поставку, не являются собственниками реализуемой продукции, а лишь взимают комиссию с импортеров за оказание посреднических услуг по организации сделок;
- оптовые предприятия/дистрибьюторы, обладающие правом собственности на реализуемую продукцию и предоставляющие услуги доставки по запросу;
- дистрибьюторы, предоставляющие услуги по хранению и доставке продукции импортерам, оптовикам или розничным предприятиям.

Оптовые рынки в Ираке, как правило, небольшие и сильно фрагментированы по сравнению с рынками более развитых стран. Из-за неразвитости инфраструктуры существуют трудности с транспортировкой продукции по территории страны, поэтому рынки охватывают только близлежащие к своему расположению районы.

Пищевая промышленность

Основной объем импортной муки приобретает предприятия-производители хлебобулочных, мучных и макаронных изделий и небольших пекарен. В данном сегменте пшеничная мука импортируется либо ведомствами/государственными предприятиями, либо крупными, зачастую многопрофильными коммерческими структурами, выступающими в качестве дистрибьюторов и/или оптовиков на внутреннем рынке.

Розничная торговля

Данный канал продаж в стране характеризуется слабым развитием и является менее предпочтительным по сравнению с сегментом B2B. Точки розничной торговли в Ираке включают в себя уличные рынки, супермаркеты и универсамы. По данным торговой палаты Ирака, в стране насчитывается около 100 тыс. зарегистрированных частных предприятий розничной продуктовой торговли (где иракцы совершают около 55% своих расходов на продукты) и около 200 тыс. незарегистрированных мелких розничных торговцев (у которых иракцы тратят до 45% своего бюджета на продукты).

Уличные рынки

Рынки под открытым небом являются традиционным и наиболее распространенным для большинства иракцев способом покупки продуктов питания. При этом муки, распределяемой в рамках продовольственной программы, вполне хватает многим и особенно тем, кто не может готовить выпечку дома. Пшеничная мука пользуется небольшим спросом.

Мука на таких рынках может реализовываться в крупнофасованном формате: в мешках объемом от 5 до 50 кг. По мере необходимости ее все чаще приобретают у крупных розничных продавцов, которые предлагают качественную импортную муку.

Супермаркеты

Крупные супермаркеты западного типа встречаются в Ираке относительно редко, хотя в последние годы наблюдается тенденция их распространения, особенно в Иракском Курдистане. Курдское население, кроме того, менее охотно, чем на остальной территории Ирака, покупает турецкие продукты, и местные супермаркеты проявляют растущий интерес к диверсификации продуктов в пользу продукции из других стран.

Основными каналами реализации являются гипермаркеты Carrefour, гипермаркеты City Centre (магазины Hewa), супермаркеты Warda и супермаркеты World Mall.

Основные импортеры и оптовые поставщики:

- группа [Khudairi Group](#), в которую входит торговая компания Al Nadir;
- [Иракская национальная компания](#);
- [торговый холдинг Hewa](#).

Электронная торговля

Население Ирака все чаще использует онлайн-площадки для совершения покупок (хотя размеры покупок продуктов питания гораздо ниже, чем одежды, электроники и прочих потребительских товаров). По данным Всемирного Банка в 2017 г. интернетом пользовались 26% населения Ирака, а в 2022 г. уже более 50% населения являются пользователями интернета. Также увеличивается и распространенность смартфонов: в 2021 г. число подключенных к интернету мобильных устройств составило 40 млн, что соответствует 98% населения страны.



Электронная торговля в Ираке имеет два направления. Первое — покупки конечными потребителями непосредственно на крупных международных онлайн-ресурсах, таких, как Amazon, Boohoo, eBay или Alibaba. Второе — закупки предприятиями сферы МСП, приобретающими товары и продукты на крупных торговых онлайн-площадках с целью их последующей перепродажи мелким оптом и в розницу на иракском рынке. И в том, и в другом случае основной причиной интернет-покупок является возможность найти продукты, недоступные по другим каналам торговли непосредственно на внутреннем рынке.

Хотя электронная торговля имеет свои преимущества для иракских потребителей (например, возможность сравнивать товары и цены, приобретать иностранные товары и товары, недоступные в других торговых точках), данный канал продаж пока недостаточно развит. Одним из ключевых препятствий на пути развития электронной коммерции является слабо развитая техническая инфраструктура. Как правило, интернет-соединение медленное и дорогое, при этом существуют серьезные ограничения по работе провайдеров. Не менее важной проблемой, замедляющей рост электронной торговли, является низкий уровень компьютерной грамотности иракского населения. Основным же препятствием для развития онлайн-торговли, является то, что иракские потребители по ряду причин предпочитают платежи наличными деньгами (невысокий уровень доверия к локальным иракским банкам, низкое проникновение системы электронных платежей и системы кредитных карт и т.д.).

Основные площадки электронной торговли в Ираке:

- amal.com
- opensooq.com
- dasy2.com

Сектор общественного питания

Гостиничный и ресторанный бизнес в Ираке существенно отстает от других стран региона аналогичного размера. Из-за проблем с безопасностью в недавнем прошлом многие крупные ресторанные сети не смогли организовать свое присутствие, а сектор гостиничного бизнеса находится в стагнации из-за недостаточного потока клиентов.

Ожидается, что в перспективе важность данного сегмента рынка будет увеличиваться вследствие повышения благосостояния населения Ирака, привлечения иностранных инвестиций и увеличения туристического потока, при условии сохранения страной курса, направленного на достижение политической и экономической стабильности.

2.4. Конкурентная среда и участники рынка

По данным Иракской ассоциации мукомолов, всего в стране работают около 300 лицензированных мукомольных предприятия. Из них 97% приходится на частный сектор и только 3% на государственный. Объем установленных мощностей по производству пшеничной муки в Ираке составляет порядка 15 млн тонн в год⁵, что в 2,4 раза превышает объем видимого потребления.

Существенная недозагрузка мощностей объясняется неэффективной моделью функционирования мукомольной отрасли: производители не имеют возможности осуществлять коммерческие продажи муки, так как она реализуется посредством Государственной системы распределения продовольствия. Выручка мукомольных предприятий формируется только за счет государственных выплат в размере 10 долл. США за тонну, что в десятки раз ниже рыночной стоимости муки, а также коммерческой реализации 87% объема получаемых отрубей (оставшиеся 13% реализуется государством на публичных аукционах). Также государство поставляет зерно мукомольным предприятиям только 8 месяцев в году, а оставшиеся 4 месяца заводы простаивают. Совокупность данных факторов обуславливает стойкую зависимость от импортной муки.

До недавнего времени производители муки выпускали продукцию согласно одному государственному стандарту: 80% муки по выходу, 20% отрубей, влажность 14,5% и зольность максимум 1%. Однако, с 2019 г. девять мукомольных предприятий получили разрешение на производство муки тонкого помола с выходом 72%. Целью стало создание конкуренции с импортной мукой, а выбранные предприятия получили квоту по импорту пшеницы общим объемом

⁵ FAO: Agricultural value chain study in Iraq (dates, grapes, tomatoes and wheat), 2020.

735 тыс. тонн для производственных нужд. Вся поставляемая по таким контрактам пшеница должна соответствовать иракским стандартам и завозиться через порт Умм-Каср.

Местные производители

Детальная информация о корпоративной структуре иракского рынка пшеничной муки отсутствует, вследствие чего ниже приводятся лишь некоторые иракские компании, преимущественно базирующиеся в Иракском Курдистане — регионе, обладающем широкой автономией и отличающимся от остальной части страны значительно более широким информационным покрытием.



Kani Sayran является одним из крупнейших иракских производителей и находится в г. Эрбиль Иракского Курдистана. Компания работает с 2004 г. и имеет репутацию надежного партнера. Мука выпускается в мешках по 25 и 49 кг.



Al Bunnia Group была основана еще при существовании Османской империи в 1910 г. как семейная торговая компания и впоследствии развилась до крупного холдинга, работающего по 17 направлениям. Производство пшеничной муки ведется тремя дочерними компаниями: Al Alamain Flour, Iraqi Flour и Eastern Flour.



Холдинг **Khoshnaw** был основан более 40 лет назад и управляет несколькими десятками дочерних компаний в различных отраслях. Производство муки было запущено в 2020 году и функционирует внутри крупного кластера, выпускающего мучные кондитерские изделия, лапшу и другие продукты питания. Данный проект был реализован в Эрбиле при содействии Регионального правительства Иракского Курдистана.



Ah-Hazaa Investment Group — это иорданский холдинг, в первую очередь специализирующийся на агропромышленной деятельности. Al-Hazaa Investment Group производит пшеничную муку в Египте, ОАЭ, Иордании и Ираке. В Ираке холдинг управляет тремя дочерними мукомольными компаниями: Al-Rafidain, Al-Farouq и Al-Mashriq. Еще одна дочерняя компания производит макаронные изделия в Багдаде.



Производственные площадки холдинга **KASO Group** расположены в курдистанских городах Эрбиль и Рания. Основными направлениями деятельности холдинга в свою очередь являются девелопмент — это один из крупнейших застройщиков Иракского Курдистана, а также торговля и инвестиционный банкинг.



Al-Burhan Group главным образом занимается инфраструктурными проектами в области нефтегазовой промышленности, транспорта, энергетики и девелопмента, однако в портфеле группы присутствует и мукомольный актив — завод Wasit Flour Milling, расположенный на юге страны.



Darin Group осуществляет инвестиции в экономику Иракского Курдистана, управляет активами в области телекоммуникаций, строительства и владеет несколькими заводами из различных отраслей. Производство муки было запущено в 2000 г. и в настоящее время ведется на предприятиях: Darvan Flour Factory и Darin 2 Flour Factory.

Зарубежные игроки рынка

Одним из крупнейших производителей и экспортеров муки в Ирак является турецкая компания Ulusoy Un Flour, у которой есть два современных мукомольных предприятия, расположенных рядом с крупными морскими портами Стамбула (Самсун и Текирдаг), а также преимущество в обеспечении эффективной, экономичной и своевременной доставки муки на Ближний Восток. Помимо данной компании на рынке Ирака также представлена продукция компаний Doruk Group, Kavukçu и крупного турецкого холдинга Eksim.

Помимо турецких компаний на рынке пшеничной муки Ирака также присутствует еще один крупный игрок из Ближневосточного региона — кувейтская государственная компания — Kuwait Flour Mills & Bakeries Company.



Ulusoy Un — турецкая мукомольная компания, основанная в 1991 г., которая является крупнейшим в стране экспортером муки и поставляет свою продукцию в более 91 страну по всему миру. На сегодняшний день производственные мощности мельниц компании составляют 900 тонн муки в день. Компания производит все виды муки.

The logo for Eksim, featuring the word "EKSİM" in a bold, blue, sans-serif font.

Eksim — турецкая компания, которая входит в число крупнейших конгломератов в стране и охватывает агропромышленную деятельность, строительство недвижимости, инвестиции и внешнеторговую деятельность. Компания входит в список крупнейших производителей и экспортеров муки и продукции переработки зерновых, а ее продукция экспортируется в более 30 стран мира.

The logo for Doruk Group Holding A.S., featuring a stylized golden wheat stalk icon to the left of the text "DORUK GROUP HOLDING A.Ş." in a bold, black, sans-serif font.

Doruk Group — крупная турецкая мукомольная компания, расположенная в Текирдаге в 8 км от порта, с производственной мощностью 1,2 тыс. тонн. Компания является крупным экспортером, который поставяет свою продукцию в более чем 40 стран мира, включая Ю. Америку, Ближний Восток, Азию и Африку.

The logo for Kavukçu, featuring a stylized brown wheat stalk icon to the left of the word "kavukçu" in a lowercase, brown, sans-serif font.

Kavukçu — турецкая компания, основанная в 1920 г., которая является одним из ведущих производителей и экспортеров пшеничной муки и макаронных изделий в Турции. Сегодня Kavukçu является важным игроком в мукомольном секторе, а также занимает ведущие позиции в производстве макаронных изделий и товаров повседневного спроса. Компания экспортирует свою продукцию в более 75 стран по всему миру.

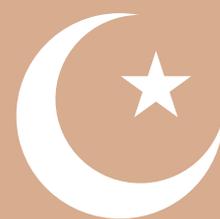


Kuwait Flour Mills — кувейтская агропромышленная компания, основанная в 1961 г., которая также является крупным производителем муки и макаронных изделий, кормов для животных, кондитерских изделий. Производственная мощность мукомольных предприятий компании составляет 750 тонн в день. Компания является крупным экспортером муки для всего Ближневосточного региона, а ее ассортимент включает все виды муки.

Стандарты на пшеничную муку

A large, white, stylized number '3' is centered in the lower half of the image. The background features a rustic scene with a burlap sack filled with white wheat flour, a wooden scoop resting on top, and several stalks of wheat in the foreground. The entire scene is set against a dark wooden background.

3



Содержание

3.1.

Требования к пищевой продукции

3.2.

Требования к упаковке
и маркировке

В Ираке в качестве консультанта по вопросам контроля качества и стандартизации для государственных министерств и государственных предприятий выступает Центральная организация по стандартизации и контролю качества ([COSQC](#)), являющаяся независимым государственным учреждением, которое было создано в 1979 г. COSQC поддерживает сотрудничество с международными организациями по стандартизации. В структуру организации входит три управления (управление возглавляет генеральный директор, организацию — президент).

Пищевые стандарты Ирака основаны на стандартах Комиссии Кодекса Алиментариус⁶, а также на нормативных требованиях и стандартах соседних стран, таких как Египет, Иордания и страны Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ). КРГ достигло соглашения с правительством Багдада о принятии единых регламентов в области стандартизации и контроля качества.

Для пшеничной муки применяется следующий основополагающий стандарт — «CODEX STAN CXS 152-1985»⁷ «Стандарт на пшеничную муку».

Стандарт «CODEX STAN CXS 152-1985» распространяется на пшеничную муку, предназначенную для использования в пищевых целях, изготовленную из пшеницы мягкой *Triticum aestivum* L. или пшеницы карликовой *Triticum compactum* Host. или из их смесей, расфасованную в потребительскую упаковку или предназначенную для употребления с другими пищевыми продуктами.

Согласно данному стандарту, мука пшеничная должна соответствовать следующим основным критериям:

- должна быть безопасна и пригодна в пищу человеку;
- не должна иметь посторонних запахов и привкусов;
- в ней не должно быть живых насекомых;
- не должна содержать отходы животного происхождения, включая мертвых насекомых в количествах, которые могут представлять опасность для здоровья человека.

Также в данном стандарте указаны специальные показатели качества:

- максимальная влажность 15,5% (макс. по массовой доле);
- более низкая влажность требуется для определенных регионов в соответствии с климатом, продолжительностью транспортировки и хранением.

⁶ <https://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/en/>

⁷ <https://clck.ru/ZVUaJ>

Дополнительные ингредиенты

Данные ингредиенты могут быть добавлены в муку в количествах, необходимых для технологического процесса:

- осоложенные продукты из пшеницы, ржи или ячменя с ферментативной активностью;
- нативная пшеничная клейковина;
- соевая мука или мука из бобовых.

Загрязняющие вещества

- пшеничная мука не должна содержать тяжелые металлы в количествах, представляющих опасность для здоровья человека;
- должна соответствовать требованиям по максимально-допустимому содержанию пестицидов, принятым Комиссией «Кодекс Алиментариус» для данного продукта;
- должна соответствовать требованиям по максимально-допустимому содержанию микотоксинов, принятым «Комиссией Кодекс Алиментариус» для данного продукта;
- для соблюдения технологии производства в продукте не должно содержаться вредных веществ.

3.1. Требования к пищевой продукции

Срок годности

Первое постановление о сроке годности пищевых продуктов было принято в Ираке в 1986 г. в виде Руководства по сроку годности при хранении пищевых продуктов. Позднее оно было утверждено специальной рабочей комиссией как Единый национальный стандарт Ирака №1847/1994.

В Едином стандарте IQS /1847/1999 определены требования к сроку годности большинства пищевых продуктов. Для продуктов со сроком хранения более трех месяцев на упаковке указываются дата производства и срок годности партии. В отношении пищевых продуктов со сроком годности более года разрешение на ввоз не будет предоставлено, если остается менее половины срока годности продукта.

Срок годности обозначается четкой датой изготовления и датой истечения срока годности. При этом допускается использование любой из нижеприведенных формулировок:

- «Срок годности»;
- «Годен до (дата)»;
- «Годен в течение (с даты изготовления)»;
- «Использовать до»;
- «Срок реализации до (дата)» (для продуктов питания, срок годности которых превышает 3 месяца).

Дата изготовления и срок годности должны быть четко прописаны на этикетке следующим образом:

- ДД/ММ/ГГ — для продуктов питания со сроком годности менее трех месяцев;
- ММ/ГГ — для продуктов питания со сроком годности свыше трех месяцев.

В отношении отдельных продуктов питания установлен минимальный срок годности для продажи в Ираке. Для пшеничной муки этот срок составляет:

- 6 месяцев при нормальных условиях хранения в тканевых или полимерных мешках;
- 12 месяцев при нормальных условиях хранения в прочных бумажных мешках.

Сертификат соответствия

Правительство Ирака требует наличия сертификата соответствия для отдельных импортных товаров, включая продукты питания. Сертификат соответствия предоставляется либо производителем, либо независимой лабораторией в подтверждение соответствия продукции применяемым стандартам и нормам. Сертификат соответствия может запрашиваться потребителем в качестве подтверждения соответствия произведенной продукции установленным требованиям и санитарно-техническим нормам, либо являться обязательным условием при импорте подконтрольных продуктов питания в соответствии с положениями законодательства конкретной страны, в данном случае — Ирака.

В Ираке действует Программа предотгрузочной инспекции, тестирования и сертификации товаров, поставляемых в Ирак (ICIGI). Это позволяет оформить сертификацию на целый ряд продукции, включая все пищевые продукты,

в стране ее происхождения до таможенного оформления. В соответствии с этой программой, COSQC заключает контракты с компаниями для проверки и сертификации в стране происхождения до отгрузки, чтобы продукция отвечала требованиям иракского импорта. Продукция, прибывающая в иракские порты, должна иметь сертификат соответствия, выданный одной из этих компаний в стране происхождения.

По имеющейся информации экспортер для проверки должен предоставить следующие документы:

- запрос на сертификацию (указывая место въезда в Ирак);
- счет-проформу;
- аккредитив (если применимо);
- документы, подтверждающие соответствие продукции (протоколы испытаний/исследований, сертификаты качества и т.д.);
- документы СМК предприятия (ISO 9000, ISO 22000).

После завершения проверки с удовлетворительным результатом, включая физическую инспекцию, экспортеру необходимо будет предоставить следующие документы для выпуска сертификата соответствия:

- инвойс;
- транспортные документы (коносамент, авианакладную и т.д.).

Если в процессе проверки выявлены несоответствия требованиям стандартов и техническим условиям Ирака, экспортер будет проинформирован для проведения корректирующих действий. В случае, если несоответствия не устранены, будет выдан отчет о несоответствии «Non Conformity Report» (NCR).

Таможня Ирака проверяет сертификат соответствия в процессе таможенного оформления. Непредоставление соответствующего сертификата соответствия приведет к тому, что всей партии будет отказано в прохождении границы.

По прибытии в страну продукты питания также подлежат проверке. Система тестирования импортируемой продукции в зоне таможенного контроля включает три компетентных органа:

- 1) COSQC, которая осуществляет проверку всех ввозимых продуктов питания путем отбора образцов и передачи их для тестирования в лабораторию в Багдаде (процесс занимает не менее пяти дней);

- 2) Министерство сельского хозяйства, которое осуществляет проверку таких грузов, как зерно, корма, овощи, животные и сельскохозяйственное сырье, а также проводит предварительный досмотр груза на границе и тщательную проверку в испытательных лабораториях в Багдаде;
- 3) Министерство здравоохранения, которое проводит собственные исследования путем отбора образцов продуктов питания и передачи их в Центральную медицинскую лабораторию в Багдаде.

3.2. Требования к упаковке и маркировке

Требования к упаковке

Мука пшеничная упаковывается в тару, которая обеспечивает сохранение санитарно-гигиенических, питательных, технологических и органолептических свойств продукта. Тара, включая упаковочные материалы, должна быть изготовлена из надлежащих материалов, которые безопасны и пригодны для использования по назначению. Она не должна переносить в продукт токсические вещества или придавать ему посторонний запах или привкус. При упаковке в мешки, они должны быть чистыми, прочными, плотно зашитыми или запаянными.

В дополнение к требованиям «Общего стандарта на маркировку расфасованных пищевых продуктов (CODEX STAN 1-1985, Rev. 1-1991)»⁸ должны соблюдаться следующие требования: должно быть указано название «пшеничная мука».

Требования к маркировке

Все экспортируемые в Ирак фасованные продукты питания должны иметь маркировку с этикеткой, как минимум, на арабском и английском языках с указанием следующих сведений:

- наименования продукта;
- перечня и массы ингредиентов;
- веса нетто и сухого веса (в единицах метрической системы);
- наименования и адреса производителя, упаковщика, дистрибьютора, экспортера, импортера или поставщика;

⁸ <https://clck.ru/ZVWkk>

- страны происхождения (если отсутствие такой информации может дезинформировать или ввести в заблуждение потребителя);
- номера партии;
- даты изготовления и условий хранения;
- условий использования.

Информация о вышеперечисленных требованиях к маркировке должна быть указана на контейнере либо в сопровождающих документах. Название продукта, номер партии, а также имя и адрес производителя или упаковщика должны быть указаны на контейнере в обязательном порядке. Однако номер партии, а также имя и адрес производителя или упаковщика могут быть заменены идентификационной меткой, если по такой метке однозначно определяется соответствие сопровождающим документам.

Дополнительно, в тех случаях, когда указаны несколько предельных значений и/или методов анализа, пользователям настоятельно рекомендуется указать соответствующее значение и метод анализа.

Табл. 8. Значение и метод анализа

Показатель	Предельное значение	Метод анализа
Зола	В соответствии с предпочтениями покупателей	Метод АОАС 923.03 ISO 2171:1980 метод ICC 104/1 (1990)
Кислотность жира	Не более 70 мг на 100 г муки (сухого вещества) в пересчете на серную кислоту — или — для нейтрализации свободных жирных кислот в 100 г муки в пересчете на сухое вещество потребуется не более 50 мг гидроксида калия	ISO 7305:1986 — или — метод АОАС 939.05
Белок (5,7)	Не менее 7,0% в пересчете на сухое вещество	ICC 105/1 — Метод определения содержания сырого белка в зерновых и продуктах из зерновых, предназначенных для пищевых или кормовых целей (метод типа I), в присутствии ускорителя селен/медь — или — ISO 1871:1975

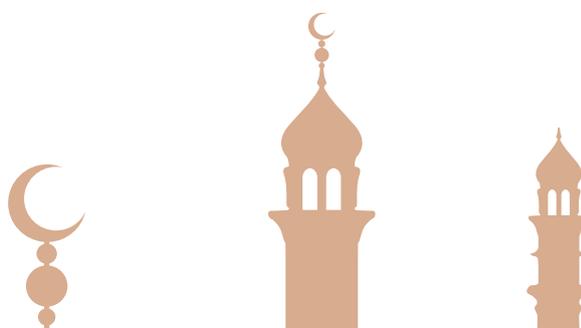
Продолжение табл. 8.

Показатель	Предельное значение	Метод анализа
Питательные вещества, витамины, минеральные вещества, аминокислоты	В соответствии с законодательством страны, где реализуется продукт	Не установлен
Крупность (гранулярность)	Не менее 98% частиц проходит через сито с ячейкой 212 микрон (сито №70)	Метод АОАС 965.22

Обзор ключевых аспектов, касающихся стандартов качества и безопасности продуктов питания в Ираке, представлен в таблице ниже.

Табл. 9. Контроль качества и безопасности пищевой продукции в Ираке

Государственное регулирование	<ul style="list-style-type: none"> • Министерство планирования Республики Ирак (https://mop.gov.iq/en/) • Министерство здравоохранения (www.moh.gov.iq/english/index.php) • Министерство сельского хозяйства (http://www.zeraa.gov.iq/) • Министерство торговли (www.mot.gov.iq) • Иракский торговый информационный центр (www.iraqitic.com) • Министерство иностранных дел (https://clck.ru/37guUa) • Центральное агентство по стандартизации и контролю качества (https://www.cosqc.gov.iq/)
Импортное лицензирование	Частные компании обязаны получить лицензию на импорт товаров (за исключением основных продуктов питания для отдельных проектов развития); специальные лицензии выдаются на операции с расчетами в иностранной валюте
Инспектирование	100% импортируемых товаров подлежат обязательной инспекции. Все продукты проверяются в лабораториях по контролю качества пищевых продуктов, которые есть в каждой провинции



Барьеры входа на рынок

4



Содержание



4.1.

Особенности
таможенных процедур

4.2.

Тарифные и нетарифные барьеры

4.1. Особенности таможенных процедур

Для импорта как зерна, так и пшеничной муки, частным предприятиям требуется лицензия. Эти лицензии есть у нескольких частных мукомольных предприятий.

После прохождения обязательной регистрации и появления первых заказов/контрактов компании необходимо подготовить для каждой партии груза товарно-сопроводительную документацию и соответствующие сертификаты:

- товарно-транспортная накладная (с описанием продукции, обозначением страны происхождения и указанием сведений о производителе);
- сертификат происхождения (обычно не требуется, но страна происхождения должна быть указана в накладной);
- упаковочный лист (2 экз.);
- коносамент (3 экз.);
- сертификат соответствия.

При поставках в Эрбиль требуется сопроводительное письмо от экспедитора или агента в стране происхождения (агент в стране происхождения — это компания, которая занимается перемещениями грузов и организует доставку в пункт назначения или происхождения).

В отношении образцов продукции строгих правил нет. При их отгрузке требуется тот же пакет документов, что и при отправке товарного груза. В товарно-транспортной накладной стоимость товаров указывается с пометкой «только для таможенных целей». Нулевой счет-фактура не принимается.

Все документы и сертификаты проверяются сотрудниками таможенной службы Ирака в порту или пункте пропуска. В случае отсутствия какого-либо из необходимых документов партию через границу не пропустят.

4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

Ирак является членом Всемирной таможенной организации и применяет таможенную классификацию в рамках Гармонизированной системы.

Тарифные барьеры

Информация о ставках таможенных тарифов в соответствии с Гармонизированной системой содержится на официальном сайте Министерства финансов Ирака⁹.

Импортные поставки пшеничной муки (код ГС 1101) облагаются пошлиной по ставке 5%. Эти тарифы применимы для импортируемых товаров из большинства стран (в т. ч. из России). Исключение составляют товары из стран, с которыми у Ирака действуют преференциальные торговые соглашения. Так, в соответствии с Соглашением об упрощении и развитии торговли¹⁰, Ирак обязался обеспечить странам-участникам Большой арабской зоны свободной торговли (англ. GAFTA, Greater Arab Free Trade Area) освобождение от импортных таможенных пошлин на большинство товаров.

Нетарифные барьеры

Нетарифные меры включают ограничения возможностей инфраструктуры и логистики, значительные задержки таможенного оформления и проблемы безопасности в стране. Совокупность этих факторов может сделать барьеры непреодолимыми, так как иракцы предпочитают выстраивать долгосрочные отношения в бизнесе и неохотно переключаются на новых поставщиков.



⁹ <https://clck.ru/Z45rN>

¹⁰ <https://clck.ru/Z45wq>

**Организация
экспортных поставок**

5

Содержание



5.1.

Логистика

5.3.

Формы присутствия на рынке

5.2.

Осуществление валютно-
финансовых операций

5.4.

Защита интеллектуальной
собственности

5.1. Логистика

При выборе логистического решения для поставки товаров в Ирак следует исходить из приоритетных задач, решаемых отправителем, с учетом территориальной близости к месту отправки, срока доставки, стоимости перевозки, безопасности, сложности оформления, вариантов пунктов прибытия, а также особенностей груза.

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

- 1) Автомобильная перевозка. Этапы и варианты:
 - автомобильная перевозка до склада и промежуточное хранение а складе накопления;
 - автомобильная перевозка до пункта перехода границы в порту.
- 2) Железнодорожная перевозка.
- 3) Морская перевозка.

Автомобильная перевозка

Автомобильная перевозка до склада и промежуточное хранение на складе накопления

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 20 тонн брутто. Таким образом, для оптимальной логистической схемы с дальнейшей отгрузкой товара в контейнеры, 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 экспортируемой в Ирак продукции можно использовать любой сухой склад, обеспечивающий низкую относительную влажность воздуха. Склады накопления, как правило, располагаются около портов отправки, либо мест производства товара.

Основными статьями расходов являются погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилями (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 (ставка устанавливается, как правило, 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 выше 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

Перевозка может осуществляться как в контейнерах, так и в автомобилях. Перевалка выполняется в зоне склада временного хранения (СВХ) порта, приспособленной для сухих грузов, под контролем Россельхознадзора.

Один 40-футовый контейнер для перевозки сухих грузов вмещает до 28 тонн нетто. Вместимость 20-футового контейнера для перевозки сухих грузов составляет около 16 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 потребуется 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.

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

Железнодорожная перевозка

Железнодорожные перевозки экономически эффективны при расстоянии до места выгрузки более 2 тыс. км или при необходимости перевозки значительной партии груза одновременно.

Железнодорожные перевозки осложняются необходимостью доставки груза до станции отправления и его перевалки в вагоны или на железнодорожные платформы, при отсутствии подъездных путей в месте производства.

Морская перевозка

Единственный порт для доставки сухих грузов в Ирак — Ум Каср (UMM QASR). В связи с санкционной политикой в отношении России единственная судоходная линия, которая осуществляет перевозки из портов России в Ирак — [MSC](#).

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

Табл. 10. Ориентировочное транзитное время доставки в Ирак, дни

Порт отправки/прибытия	Ум Каср (UMM QASR)	Ум Каср (UMM QASR)	Ум Каср (UMM QASR)
Санкт-Петербург	46	46	46
Новороссийск	31	31	31

Сроки и стоимость доставки

Табл. 11. Ориентировочная стоимость комплексной доставки грузов в Ирак

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Челябинск — Новороссийск — Умм Каср	Автомобиль — судно	40' контейнер	10 700	27	0,40	40–45
Белгород — Новороссийск — Умм Каср	Автомобиль — судно	40' контейнер	7 650	27	0,29	40–45
Челябинск — СПб — Умм Каср	Автомобиль — судно	40' контейнер	6 900	27	0,26	55–60
Белгород — СПб — Умм Каср	Автомобиль — судно	40' контейнер	5 650	27	0,21	55–60

Указаны действующие 16 ноября 2023 г. ставки. В ставки включены все необходимые расходы, такие как: наземная доставка контейнера с грузом весом до 27 тонн брутто, фрахт, таможенное оформление, фитосанитария, внутрипортовое экспедирование, взвешивание контейнера, оформление сертификата происхождения. Ставки рассчитаны по курсу 89,46 руб. за 1 долл. США.

В перечне ставок указаны отправки из Белгорода и Челябинска — это основные регионы производства муки. 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).

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

Таможня

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

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

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

Возможные контрагенты

- 1) Комплексные логистические провайдеры, предоставляющие склады накопления и обеспечивающие отправку продукции различными видами транспорта и через различные порты России:
 - [ООО «Суперкарго»](#) (рефрижераторные грузы);
 - [ООО «Галеас»](#).
- 2) Сюрвейерские компании:
 - [SGS](#);
 - [ГК «ТопФрейм»](#);
 - [IPC Hormann](#).
- 3) Контакты морских линий приведены в разделе «Морская перевозка».

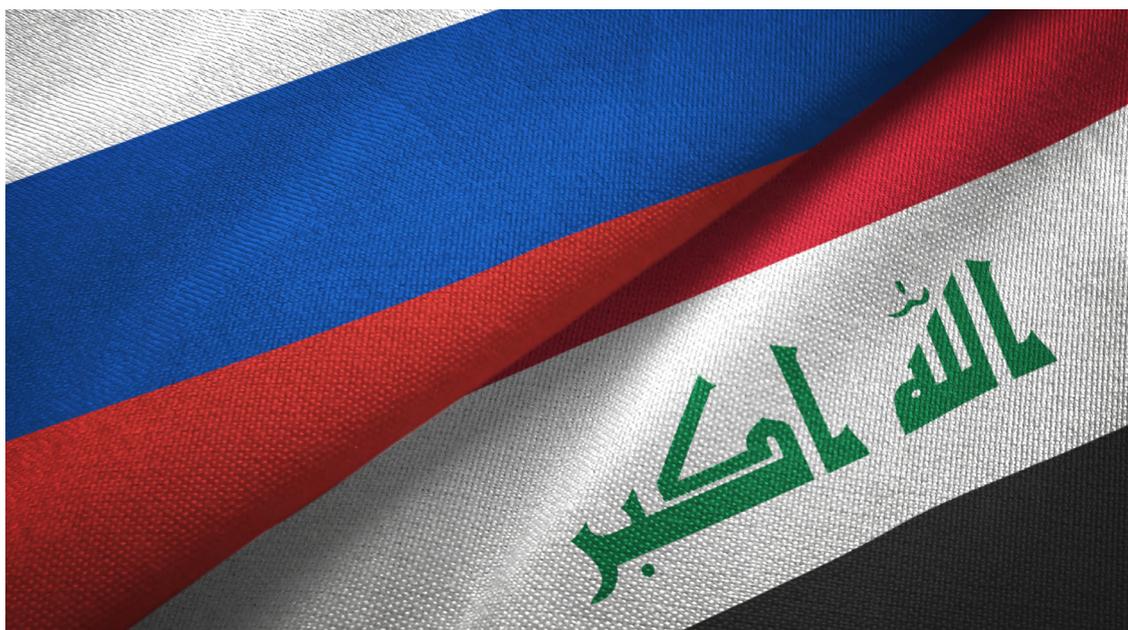
Ветеринарные документы

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

Документы для подтверждения факта экспортной отгрузки

Табл. 12. Товаросопроводительные документы при экспорте

Наименование документа	Число экземпляров оригинала	Число экземпляров копии
Подписанный коммерческий счет	1	2
Упаковочный лист, выпущенный и подписанный производителем	1	2
Сертификат анализа, выпущенный производителем	1	2
Сертификат, подтверждающий, что упаковочный материал произведен не из дерева. Выпускается производителем	1	2
Сертификат веса, качества и упаковки, выпущенный производителем	1	2
Сертификат срока годности продукта, выпущенный производителем	1	2
Полный комплект чистого коносамента (clean on board) с пометкой «Freight prepaid» — ордерный документ с бланковым индоссаментом, содержащий информацию о заявителе и банке-эмитенте	3	3
Медико-санитарный сертификат на экспорт, выданный уполномоченным государственным органом страны происхождения	1	2
Сертификат происхождения, выданный торгово-промышленной палатой	1	2
Страховой полис, покрывающий все морские и военные риски на сумму не менее 110% стоимости поставки на условиях CIF. Содержит информацию (требование) о сумме, подлежащей оплате на территории материкового Китая в валюте, в которой открыт аккредитив	1	2



Компании-экспортеры имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для этого обязательным является подтверждение факта экспорта на основании следующих документов:

- международный контракт;
- УНК (ранее паспорт сделки) 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);
- декларация таможни 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. Продажа товара на условиях Инкотермс, не включающих ответственность за перевозку товара, не избавляет экспортера/отправителя от рисков по хранению и доставке продукции. Если получатель отказался от груза или судоходная линия по каким-либо причинам не может потребовать с получателя причитающиеся ей платежи, то на основании условий коносамента она имеет право взыскать соответствующие суммы с грузоотправителя как с субсидиарного ответчика.

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

Иногда возникают споры с транспортными компаниями по вопросам качества доставленного товара. Чаще всего претензии связаны с такими проблемами, как:

- нарушение температурного режима;
- несоответствие маркировки продукции;

- ненадлежащий внешний вид продукции;
- пересортица.

Перевозчик (как морской, так и наземный) вправе требовать от стороны, предъявляющей претензию, доказательства качества погруженной продукции. В данной ситуации рекомендуется присутствие на погрузке сюрвейера. Оно не обязательно, однако позволяет проконтролировать количество и качество продукции на этапе ее погрузки в транспортное средство. Предоставление сюрвейерского отчета часто помогает обоснованно ответить на претензию получателя и сократить возможные потери.

5.2. Осуществление валютно-финансовых операций

Порядок осуществления валютно-финансовых операций

Иракский динар — официальная валюта в Ираке. Регулятором денежно-кредитной политики страны выступает Центральный банк Ирака. На июль 2023 г. курс динара составляет 1 310 динаров за 1 доллар США.

В Ираке практически отсутствуют ограничения на связанные с обменом валюты операции по текущему счету и счету движения капитала. Такие операции должны быть подтверждены действительными документами: например, импортеру может потребоваться инвойс в качестве обоснования покупки иностранной валюты для совершения расчетов с иностранным контрагентом.

Иракское законодательство позволяет инвесторам репатриировать как ввезенный в страну капитал, так и полученные доходы. Такие средства могут быть свободно конвертированы в любую мировую валюту. Иностранным компаниям также разрешено открывать счета в банках, имеющих лицензию на ведение деятельности в Ираке, и совершать переводы как внутри страны, так и за ее пределами.

Перечень конкретных требований для открытия банковского счета в Ираке следует запросить у банка, с которым ведется или планируется сотрудничество. Среди прочего могут потребоваться:

- документация, подтверждающая учреждение и регистрацию компании;
- налоговая отчетность;
- сведения о бюджете компании;

- печать компании;
- наличие филиала в Ираке.

Перечень основных документов, необходимых при осуществлении валютно-финансовых операций

Регулирование импортных процедур в Ираке основано на [Законе № 23 от 1984 г. «О таможене»](#).

Компании, желающие экспортировать товары в Ирак, должны соблюдать иракские таможенные правила. Согласно закону о таможене для оформления импорта требуются следующие документы:

- **Коммерческий счет-фактура.** Поставщики должны указывать в счетах-фактурах все данные, необходимые импортеру для определения стоимости при уплате пошлин.
- **Инвойс.** Должно быть указано полное описание товара и его характеристик, которое необходимо для расчета импортной пошлины и сбора статистических данных.
- **Товарно-транспортная накладная,** в которой необходимо указать описание товара, данные о производителе и стране происхождения.
- **Коносамент** или авианакладная, в которых подтверждается качество, состояние и количество товара, полученного перевозчиком.
- **Упаковочный лист** с указанием веса, способа упаковки и кода товарной номенклатуры для каждого товара. Сведения, содержащиеся в этом документе, должны совпадать с данными в других документах.
- **Иракский инспекционный сертификат (COI),** являющийся альтернативой сертификату соответствия (COC).
- **Сертификат происхождения,** подтверждающий страну происхождения. Требуется для целей таможенной тарификации.

Указанные документы предоставляются в оригинале и как минимум двух копиях, а также должны быть переведены на арабский язык. Кроме того, экспортируемые в Ирак товары отдельных категорий¹¹ должны быть сертифицированы (COC).

¹¹ Требование распространяется на товары шести категорий: продукты питания, химикаты, машиностроение, текстиль, строительство и продукты безопасности. Список товаров включает более 1 000 наименований.

Особенности практик применения вариантов взаиморасчетов

Предпочтительным способом оплаты в Ираке является аккредитив, гарантирующий права обеих сторон при поставке. Оплата наличными и банковским переводом также возможна, но не рекомендуется, если между покупателем и продавцом нет проверенных доверительных отношений. Экономика Ирака в основном опирается на наличные деньги: менее 20% иракцев имеют банковские счета, а большинство банков исполняют функции пунктов обмена валюты, осуществления банковских переводов и снятия наличных через банкоматы. На практике наиболее надежным считается подтвержденный безотзывный аккредитив (для снижения рисков контрагента и банка-посредника). Работа по аккредитиву рекомендуется для взаиморасчетов на этапе начала выстраивания деловых отношений с иракскими контрагентами.

Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банковская система Ирака включает более 60 частных и 7 государственных банков. Некоторые иностранные банки имеют лицензированные филиалы в Ираке или долю собственности в иракских банках. Тремя крупнейшими являются государственные банки Rafidain Bank, Rasheed Bank и Торговый банк Ирака (TBI). На долю этих банков приходится примерно 85% активов банковского сектора Ирака.

Табл. 13. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Сайт
Rafidain Bank	Крупнейший банк в Ираке, имеющий 165 филиалов в стране и представительства за рубежом	https://www.rafidain-bank.gov.iq
Rasheed Bank	Второй по величине банк Ирака. Оказывает услуги по различным иностранным операциям, включая открытие аккредитивов	https://www.rasheedbank.gov.iq/en
Trade Bank of Iraq (TBI)	Имеет 25 филиалов по всему Ираку и предлагает широкий спектр банковских услуг компаниям, частным лицам, государственным учреждениям	https://www.tbi.com.iq

5.3. Формы иностранного присутствия на рынке

Основные варианты регистрации бизнеса в Ираке:

- участие в местной иракской компании или организации (например, совместное предприятие);
- создание филиала;
- назначение доверенного коммерческого агента или дистрибьютора с широкими деловыми связями.

Если требуется более основательное присутствие, возможно осуществление инвестиций в бизнес в Ираке. Иракская национальная комиссия по инвестициям (НКИ) организует привлечение иностранных инвестиций и является важным партнером Департамента международной торговли (ДМТ) в Ираке. Базой для иностранных инвестиций в Ираке служит Закон №13 Ирака «Об инвестициях». Регион Курдистана регулируется Советом по инвестициям Курдистана.

Для российских компаний существует несколько способов экспорта продукции в Ирак. Не все из них требуют регистрации юридического лица на территории Ирака.

Продажи через агента или дистрибьютора

Как упоминалось ранее, Ирак находится на этапе восстановления от последствий конфликтов. И хотя страна является перспективным рынком с большим потенциалом роста, в настоящее время рынок Ирака довольно неустойчив и неразвит. В связи с этим непросто успешно реализовать товары на рынке — при этом возникает ряд специфических вопросов, связанных с состоянием инфраструктуры и политической ситуацией, с которыми экспортерам едва ли приходилось сталкиваться в других местах.

В связи с этим большинство экспортеров работают через агента или дистрибьютора, имеющего локальное присутствие на рынке и опыт, чтобы действовать от имени экспортера. Это, в первую очередь, касается компаний, планирующих выстраивать клиентскую сеть и продавать рафинированное масло в розницу. При заключении крупных государственных контрактов на продажу нефасованного нерафинированного масла необходимость в наличии агента стоит не так остро, хотя они также могут оказать содействие, так как тендерные процедуры в Ираке достаточно сложны.

Основное различие между агентами и дистрибьютерами заключается в том, что агенты обычно не берут на себя ответственность за товар и отвечают только за деятельность по продажам и развитие сети продаж, в то время как дистрибьюторы покупают оптовый товар у компании и затем несут ответственность за реализацию его другим оптовикам, предприятиям или конечному потребителю. При этом в Ираке границы отличий между агентом и дистрибьютором несколько размыты, т.к. и те, и другие могут предлагать ряд дополнительных услуг, таких как участие в мероприятиях, таможенное сопровождение, организация поставки, продвижение в сфере B2B и пр. И агенты, и дистрибьюторы в Ираке в связи с имеющимися сложностями на рынке специализируются на относительно узких товарных группах, поэтому выбранный агент/дистрибьютор, вероятно, будет специализироваться только на сельскохозяйственной продукции.

Табл. 14. Крупнейшие агенты/дистрибьюторы в Ираке

Наименование	Описание
<p>Trans Iraq https://www.transiraq.com</p>	<p>Trans Iraq входит в Bahrani Group — диверсифицированную бизнес-группу из нескольких компаний, владельцами которых выступают совместно и индивидуально члены семьи Bahrani. Группа основана в 1925 г., в нее входят несколько предприятий пищевой промышленности из различных отраслей сельского хозяйства, в том числе пищевой переработки, производства молочных продуктов, яиц, упаковки, торговли, продажи и дистрибуции</p>
<p>Al Wariqa Group www.wariqa.com/</p>	<p>Al Wariqa Group зарегистрирована на Ближнем Востоке, ее основной целью является поставка высококачественных товаров. Это эксперт в области увеличения продаж на местном рынке и в области таможенного законодательства</p>
<p>Avesta Group</p>	<p>Avesta — специализированный дистрибьютор продуктов питания, занимается поставкой продуктов питания и животноводства в основном из Украины, таких как грецкие орехи, кукуруза, сахар, замороженная курица, подсолнечное масло, скот, телята на убой</p>
<p>Senta International Trading</p>	<p>Senta является импортно-экспортной компанией, зарегистрированной в Иордании, более 25 лет работает в Ираке. Основными товарами являются замороженные продукты питания, такие как замороженная птица, мясо, овощи и все виды обработанных пищевых продуктов</p>
<p>Active Food www.activefood.net</p>	<p>Active Food является одной из крупнейших, наиболее прибыльных и эффективных компаний по продажам и дистрибуции в Ираке, занимается исключительно крупными международными продовольственными брендами</p>

Источник: Таблица составлена на основании данных, взятых из открытых отраслевых источников

Продажи путем создания юридического лица

Установление в Ираке юридического присутствия может обеспечить лучший контроль над такими вопросами, как защита интеллектуальной собственности, взаимодействие с клиентами, логистика и контроль качества. Со временем это может оказаться экономически выгодным. Как и на любом рынке, создание юридического лица в Ираке требует гораздо больше временных и финансовых затрат, чем поиск и установление договорных отношений с агентами или дистрибьюторами.

Есть несколько способов установления юридического присутствия:

- общество с ограниченной ответственностью;
- филиал;
- представительство компании;
- акционерное общество;
- совместное предприятие.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

Иракское ООО может быть создано с одним директором и одним акционером, оба они могут быть нерезидентами и иностранными гражданами.

ООО в Ираке:

- может быть зарегистрировано минимум одним, но не более, чем 25 учредителями;
- должно соответствовать требованию о размере минимального уставного капитала в 1 млн иракских динаров (около 686 долл. США);
- ведет коммерческую деятельность, проверка которой осуществляется службой внутреннего аудита.

Прежде чем иностранный гражданин/организация сможет стать директором или акционером компании, они должны пройти проверку по линии безопасности, которая проводится Министерством внутренних дел Ирака и обычно занимает около 4 месяцев.

Филиал

Иностранным компаниям разрешается открывать филиалы в Ираке:

- если они подписали контракт с правительством Ирака;
- если они работают с компанией, которая подписала контракт с правительством Ирака.

Филиал должен иметь своего представителя. Им может быть либо гражданин Ирака, либо иностранный гражданин, имеющий разрешение на работу в Ираке.

Филиал может осуществлять деятельность только в рамках полномочий, определенных материнской компанией, при этом он может выставлять счета местным клиентам, подписывать местные договоры купли-продажи и получать средства от местных клиентов.

Представительство компании

Представительству запрещено осуществлять какую-либо предпринимательскую деятельность в Ираке. Разрешается заниматься только:

- 1) деятельностью по развитию бизнеса;
- 2) маркетинговыми исследованиями от имени материнской компании.

Если материнская компания впоследствии заключает контракт с правительством Ирака, то ей разрешается изменить организационно-правовую форму представительства на филиал.

Акционерное общество (АО)

Акционерное общество в Ираке:

- может быть зарегистрировано не менее, чем пятью акционерами;
- должно соответствовать требованию о размере минимального уставного капитала в 2 млн иракских динаров (около 1 372 долл. США);
- ведет коммерческую деятельность, проверка которой осуществляется службой внутреннего аудита в соответствии с иракскими стандартами бухгалтерского учета.

Совместное предприятие (СП)

СП может быть создано в Ираке путем учреждения ООО или АО с другой местной (частной или государственной) или иностранной компанией. До регистрации организации участники заключают акционерное соглашение.

Эта форма удобна для компаний, незнакомых с рынком Ирака, поскольку она позволяет получить:

- 1) доступ к проверенным сетям продаж;
- 2) доступ к информации о рынке;
- 3) доступ к деловым контактам для решения юридических, банковских, финансовых вопросов и т.д.

Табл. 15. Сравнение организационно-правовых форм

	ООО	Филиал	Представительство компании	АО
Срок регистрации компании	5 недель	6 недель	6 недель	5 недель
Срок открытия банковского счета	5 недель	6 недель	6 недель	5 недель
Возможность заключать договоры купли-продажи с иракскими клиентами	Да	Да	Нет	Да
Возможность выставлять счета иракским клиентам	Да	Да	Нет	Да
Налог на прибыль предприятий, подлежащий уплате в Ираке	15%	15%	0%	15%
Возможность арендовать офис в Ираке	Да	Да	Да	Да
Необходимость заключать договор аренды до регистрации организации	Нет	Нет	Нет	Нет
Возможность импортировать сырье	Да	Да	Нет	Да
Возможность экспортировать товары	Да	Да	Нет	Да
Возможность принимать на работу не иракских граждан	Да	Да	Да	Да

5.4. Защита интеллектуальной собственности

Нормативно-правовое обеспечение защиты товарных знаков в Ираке уходит корнями в 1931 г., когда был принят первый закон о товарных знаках. Оптимальной возможностью экспорта для российских компаний будет поставка нефасованного нерафинированного масла, и в этом случае брендинг не будет играть важной роли. В случае же взаимодействия с каналами розничной торговли российский поставщик высококачественного рафинированного масла, скорее всего, будет реализовывать продукцию крупным сетям супермаркетов, где должно уделяться внимание защите брендов.

Ирак подписал следующие соглашения в сфере интеллектуальной собственности:

- Парижскую конвенцию по охране промышленной собственности;
- Конвенцию, учреждающую Всемирную организацию интеллектуальной собственности;
- Арабское соглашение о защите авторских прав;
- Арабский договор о правах интеллектуальной собственности.

Функции по надзору в сфере права интеллектуальной собственности распределены между несколькими министерствами, а именно:

- Министерство планирования отвечает за патенты и реестр промышленных образцов;
- Министерство промышленности и минеральных ресурсов отвечает за товарные знаки.



Продвижение продукции

6



Содержание

6.1.

Ключевые факторы
успеха на рынке

6.2.

Отраслевые выставки и ярмарки

6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

Определение целевой группы потребителей

Российским экспортерам прежде всего необходимо определить свою целевую группу с учетом ограниченных возможностей реализации конечным потребителям через розничную сеть. В Ираке наблюдается относительно низкий спрос на пшеничную муку, и основная ее часть распределяется государством.

Государственная система распределения серьезно ограничивает возможности российского экспорта. Политика правительства направлена на обеспечение продовольственной безопасности за счет увеличения объемов внутреннего помола, тогда как текущий дефицит покрывается за счет импорта из Турции. В то же время автономный регион Иракского Курдистана, население и региональные власти которого имеют существенные разногласия как с центральной властью Ирака, так и с турецкой стороной, стремится снизить зависимость от турецкой продукции.

Одним из каналов доступа к большому рынку являются продажи иракским дистрибьюторам, которые поставляют муку в пекарни, рестораны, отели и т. д. Российские производители могут работать в сегменте B2B (с оптовиками/дистрибьюторами продуктов питания) или в сегменте B2C (на розничном рынке и продавать продукцию напрямую). В этом случае необходимо продумать стратегию, как привлечь внимание иракских дистрибьюторов и/или покупателей к своей продукции.

Это общая стратегия выхода на формирующиеся рынки, которая особенно подходит для ситуации в Ираке. Вопросы безопасности, языковой/культурный барьер, необходимость развития долгосрочных отношений и неэффективность тендерного процесса — все это оправдывает поиск уважаемого иракского партнера. Успешные предложения и фактическое выполнение контрактов требуют постоянного внимания и последующего физического присутствия в Ираке.

Работа с местными юристами

Следует работать с местными юристами, хорошо знающими иракские законы. Это поможет правильно составить контракт с положениями о неразглашении и невозможности смены поставщика. Разумным является проведение due diligence местного партнера и достижение высокого уровня правовой защиты при заключении договора (отсутствие двойственности трактовок, независимый механизм разрешения споров).

Повышение узнаваемости бренда

После принятия решения относительно каналов продаж B2B или B2C необходимо повысить узнаваемость бренда на рынке. Иракцы очень разборчивые покупатели, которые не склонны к экспериментам и выбирают известные для себя бренды. Маловероятно, что многие жители Ирака слышали об иностранной компании или пробовали ее продукцию.

Потребители в Ираке в настоящий момент времени не знакомы с обилием изощренных технологий продвижения продукции. Представляется целесообразным сделать особый акцент на качестве продукта и его питательных свойствах. Данную информацию лучше использовать в традиционных схемах информирования и рекламы (рекламных сообщениях, упаковке, пр.).

Также представляется целесообразным использовать на данном рынке систему традиционных промоакций (скидок, пр.) для стимулирования спроса покупателей и отвлечения их внимания от известных проверенных брендов.

Иракцы придают большое значение рекомендациям семьи и друзей, поэтому требуется привлечь относительно небольшой процент покупателей, которые в свою очередь дадут позитивный отзыв и приведут новых клиентов по механизму «сарафанного радио».

Вместе с тем более современные способы продвижения, такие как, например, социальные сети, становятся в Ираке все более значимыми. Хотя в стране ограничен доступ к социальным сетям, большинство интернет-пользователей используют VPN-сервисы, чтобы обойти эти запреты. Наиболее популярной социальной сетью в стране выступает YouTube, что открывает возможности для продвижения продукции путем нативной интеграции.

Эффективную рекламную кампанию можно запустить при помощи местных рекламных агентств, знающих предпочтения иракского потребителя и способных выработать оптимальную стратегию продвижения. Основные рекламные агентства в Ираке:

- [Edicoo](#), Эрбиль;
- [Nama Group](#), Эрбиль;
- [Harf Promotions](#), Багдад;
- [Al Abshar](#), Багдад;
- [Palm of Babylon](#), Багдад;

Важно, чтобы дистрибьюторам стало известно о вашей продукции, возможностях логистики и пр., после чего поставщик сможет выйти на рынок с предложениями под конкретные заказы. Соответственно, чтобы зарекомендовать себя в качестве надежного поставщика, новому участнику прежде всего необходимо

завоевать доверие дистрибьюторов и получить признание на рынке. Это можно сделать несколькими способами: разместить сайт на арабском языке, подписаться на новостную рассылку различных торговых ассоциаций, объединяющих поставщиков и потребителей.

6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

Название выставки	Место проведения	Даты проведения
Gulfood Международная выставка продуктов питания и напитков. https://www.gulfood.com	Дубай Dubai World Trade Centre	19–23.02.2024
WorldFood Istanbul Крупнейшая международная выставка продуктов питания и напитков в регионе. https://worldfood-istanbul.com/Home	Стамбул Tuyap Fair, Convention and Congress Center	03–06.09.2024
Iraq Agrofood Erbil Выставка продуктов питания и напитков, проводимая в Иракском Курдистане. Проводится одновременно с продовольственной ярмаркой в Эрбиле. http://www.ifpgroup.net	Эрбиль Erbil International Fair Ground	09.2024
Erbil International Fair Крупнейшая мультиотраслевая выставка Ирака. https://clck.ru/33s632	Эрбиль Erbil International Fair Ground	10.2024
Agro, Agro Pack & Food Iraq Выставка продуктов питания, пищевой упаковки и технологий. https://www.iraq-agrofood.com	Эрбиль Erbil International Fair Ground	11.2024

Особые экономические зоны





По состоянию на июнь 2023 г. центральное правительство Ирака управляет тремя свободными экономическими зонами (СЭЗ):

- Свободная экономическая зона Хор аль-Зубайр в Басре (Khor al-Zubair Free Zone, KAZFZ);
- Свободная зона Фалафель (Falafel Free Zone);
- Свободная зона Аль-Каем (Al-Qaem Free Zone).

Кроме того, в настоящее время ведется работа по созданию ОЭЗ в городе Эль-Фаллуджа в районе Багдада. В мае 2022 г. была анонсирована возможность создания еще четырех СЭЗ, которые будут расположены в аэропорте Багдада, аэропорте Аль-Наджаф, в провинции Басра возле границы с Ираном, а также в западной части страны возле границы с Иорданией. Все действующие СЭЗ функционируют в соответствии с Законом №3 от 1998 г. «О свободных зонах», и управляются Администрацией свободных экономических зон (General Commission of Free Zone Administration) при [Министерстве финансов Ирака](#). В них разрешены следующие потенциально интересные российским экспортерам виды деятельности:

- промышленное производство;
- складирование;
- торговля и транспортировка;
- банковское дело;
- страхование.

Исключением из данного перечня являются проекты, реализация которых будет признана опасной для здоровья граждан и/или экологии страны. Закон также запрещает изготовление на территории СЭЗ монет, слитков, банкнот, а также книг, брошюр или видеоматериалов. Для регистрации в качестве участника СЭЗ российская компания должна подать заявку в Администрацию свободных экономических зон Ирака и арендовать помещение в зоне в течение 30 дней с даты утверждения заявки. В соответствии с законом ввозимые и вывозимые из зон товары освобождаются от импортных и экспортных пошлин, налога на прибыль, НДС, а также любых других налогов и сборов, за исключением сбора на восстановление Ирака в размере 5% (Reconstruction Levy, не распространяется на ввозимые в страну продовольственные товары, медикаменты, одежду, книги и гуманитарную продукцию). Аналогичный налоговый режим установлен и в отношении капитала, прибыли и инвестиционных доходов резидентов СЭЗ в течение всего жизненного цикла проекта. Резиденты СЭЗ также освобождены от ограничений в области валютного регулирования и использования оффшорных банковских операций. Иностранцы сотрудники компаний, зарегистрированных в свободных экономических зонах, освобождаются от уплаты налога на прибыль; доходы работающих в резидентах СЭЗ граждан Ирака облагаются налогом по вдвое меньшей ставке.

Регистрация компании в качестве резидента СЭЗ оформляется в течение 4 месяцев с момента подачи заявки, открытие счета в банках Ирака осуществляется в течение 6 недель после регистрации. Резиденты СЭЗ могут продавать свою продукцию иракским потребителям, выставлять им счета на оплату и нанимать граждан Ирака на работу (не является обязательным требованием). Иностранное физическое или юридическое лицо может быть единственным собственником предприятия, зарегистрированного в СЭЗ. Разрешена регистрация предприятия в форме общества с ограниченной ответственностью. Информация о собственниках и руководителях предприятия является публичной, компании также должны ежегодно публиковать финансовую отчетность.

Свободная экономическая зона Хор аль-Зубайр в Басре (KAZFZ)

Свободная зона Хор аль-Зубайр площадью более 1 км² расположена в 40 км к юго-западу от Басры. Развитию зоны способствует ряд крупных инвестиционных проектов. Порт подлежит реконструкции на средства займа, предоставленного Японией в размере 1,2 млрд долл. США. Кроме того, Администрация свободных экономических зон Ирака и Международный нефтегазовый центр, созданный в 2009 г., развивают Новую нефтегазовую международную свободную зону в границах KAZFZ. Работы планируется завершить в 2025 г. Недавно был заключен инвестиционный контракт на строительство инфраструктуры общественного транспорта и гражданской авиации. Турецкие инвесторы вложили 700 млн долл. США в металлургический завод на территории зоны. KAZFZ специализируется на тяжелой промышленности, но в ней также представлены следующие отрасли:

- складское хозяйство (реэкспорт и торговля);
- транспорт и логистика;
- банковское дело, страхование и перестрахование;
- сектор промышленных услуг.

Стоимость аренды 1 000 м² земли под строительство промышленного объекта оценивается в 3 000 долл. США, банк-партнер резидентов — Standard Chartered.

Свободная зона Фалафель

Зона площадью 0,4 км² в Ниневию на севере Ирака начала функционировать в 2010 г. и с тех пор обеспечивает доступ в Турцию, Сирию и Иорданию. В настоящее время здесь есть несколько складов, офисы, а также парк грузовых автомобилей. Стоимость аренды 1 000 м² земли под строительство промышленного объекта оценивается в 1 500 долл. США, банк-партнер резидентов — T.C. Ziraat Bank.

Целевые секторы:

- авиатранспорт и логистика;
- импорт и экспорт.

Свободная зона Аль-Каем

СЭЗ находится недалеко от границы с Сирией в западной провинции Анбар, имеет автомобильное и железнодорожное сообщение с портом Басра, Турцией и Иорданией. Активность в зоне Аль-Каем невысока из-за продолжающегося конфликта в соседней Сирии. СЭЗ Аль-Каем развивается в два этапа. На первом этапе развития площадь СЭЗ составила 7 га, на втором — 20 га. Стоимость аренды 1 000 м² земли под строительство промышленного объекта оценивается в 1 000 долл. США, банк-партнер резидентов — Vakif Bank.

Целевые секторы:

- коммерческая деятельность;
- сфера услуг.

Особые экономические зоны Курдистана

В 2022 г. планы по созданию особых экономических зон анонсировали власти автономной провинции Иракский Курдистан. Правительство региона заявило о намерении создать 16 ОЭЗ, которые будут нацелены на развитие проектов в области импортозамещения, выпуск продовольственной продукции и наращивание экспортного потенциала Курдистана. Ожидается, что реализация программы позволит сократить время приобретения/аренды земли для проектов иностранных инвесторов до 2 дней (сейчас — около года). Ранее власти автономии также объявляли о запуске ОЭЗ Сулаймания Курдистанским советом по инвестициям (Kurdistan Board of Investment) на севере Ирака. Территория ОЭЗ имела транспортное сообщение с системой железных дорог и автодорогой Багдад-Киркук. По состоянию на 2023 г. проект находится в замороженном состоянии. Следует отметить, что ведение бизнеса в Иракском Курдистане сопряжено с повышенными рисками в области безопасности.

Проект Basra Logistics City

Также целесообразно рассмотреть вариант работы в проекте Basra Logistics City (BLC), формально не являющимся свободной экономической зоной. BLC расположена в 50 км от международного аэропорта Басры, 20 км от границы с Кувейтом и 25 км от нефтяного месторождения Зубайр. Проект рассчитан на создание мультимодального логистического коридора.

Целевые секторы:

- торговля и услуги доставки;
- легкая промышленность.

Оператор ВЛС является коммерческой организацией, оказывающей юридические услуги по созданию компаний. Зона предлагает площади, объекты инфраструктуры и услуги на своей территории площадью 3 км² рядом с морским портом Умм-Каср возле Басры. Зона А проекта общей стоимостью 245 млн долл. США, разработанная иракской компанией Kufan Group, предлагает открытые и закрытые складские помещения, а также офисы. Зона В открылась в начале 2014 г. В ней есть жилые здания, офисные помещения, сопутствующая инфраструктура и больница.

Свободные экономические зоны Ирака (прежде всего, KAZFZ), а также ВЛС, могут быть использованы российскими производителями шоколада для выхода на рынок Ирака или организации реэкспорта своей продукции в соседние страны (Иран и страны Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива). Конкурентным преимуществом KAZFZ является расположение у побережья Персидского залива и порта Басры, а также сравнительно высокий уровень развития инфраструктуры. Кроме того, данный проект реализуется в наиболее привлекательном с точки зрения безопасности и политической стабильности регионе страны и удален от районов, в которых происходят столкновения с террористическими формированиями.

Вместе с тем при принятии решения о начале работы в СЭЗ необходимо сравнить эту опцию с использованием СЭЗ в других странах региона (прежде всего, в странах ССАГПЗ), а также с организацией прямых экспортных поставок.



Особенности ведения бизнеса

8

A close-up photograph of a wooden spoon filled with a fine white powder, likely flour or sugar. The spoon is set on a dark wooden surface. To the left, there are several slices of a light-colored apple. In the top right corner, a portion of a pie with a decorative lattice crust is visible. The lighting is warm, highlighting the textures of the wood, the powder, and the fruit.



Ирак — консервативная и религиозная страна, построенная по принципу иерархии, где местная культура крайне нетерпима к любому нарушению традиционных норм поведения. Честь и достоинство считаются важнейшими качествами любого иракца.

Личные и деловые отношения

Личные отношения имеют большое значение в иракской бизнес-культуре. Иракцы предпочитают работать с теми, кого они хорошо знают, а их доверие основывается на личных качествах, а не на финансовых возможностях. Любой иракец будет стремиться расширять свои связи, пытаясь лучше узнать своего партнера через личные вопросы. Отнеситесь с пониманием к таким вопросам и задавайте встречные в ответ. Однако не задавайте иракцу вопросов о женщинах его семьи. Это может быть крайне неуместно.

Приветствие

При первой встрече иракца важно почтительно поприветствовать. Приветствовать женщину, входящую в комнату, мужчины должны стоя. Вставать также необходимо, когда входит или выходит пожилой человек. Традиционное приветствие для иракцев – рукопожатие правой рукой. Иракские мужчины, как правило, пожимают друг другу руки некрепко, но держат в течение длительного времени, пока обмениваются словесными приветствиями. Такая традиция может быть для вас непривычной, но старайтесь не убирать руку до тех пор, пока иракец не закончит приветствие.

Чтобы подчеркнуть искренность, после приветствия можно дотронуться ладонью до своего сердца. Например, иракец может сделать это, говоря: «Я очень рад вас видеть». Этим он хочет показать, что он говорит правду.

Общепринятое приветствие «Asalaamu alaikum» в переводе с арабского означает «Мир вам». В ответ, как правило, можно услышать: «Wa alaikum salaam», — что значит «Мира и вам». Обращайтесь к человеку по имени и его статусу до тех пор, пока он не разрешит называть его иначе, менее формально. Если человек по статусу доктор, то, обращаясь к нему, следует называть его «Доктор (имя)».

Деловые встречи

Иракцы не строго относятся к пунктуальности и сами зачастую опаздывают. Пунктуальность не очень важна в Ираке, и непредсказуемые ситуации могут нарушить планы на день. События и встречи также часто смещаются во времени, так как люди обычно пытаются одарить друг друга как можно большим вниманием и уважением. Таким образом, важно запланировать больше времени на встречу с иракцем, чем вы обычно выделяете.

Все встречи рекомендуется согласовывать за несколько недель и предварительно за 1-2 дня подтверждать. Когда вы придете на место встречи сперва поздоровайтесь с организатором встречи. Далее следует поприветствовать всех в комнате индивидуально, даже если группа большая. Приветствуйте в порядке от самых старших к младшим.

Перед тем как перейти к деловым вопросам, поговорите на общие темы. Спешка в обсуждении дел может показать, что вы чрезмерно напористы. Как правило за ход встречи с иракской стороны отвечает самый высокопоставленный человек. Его коллеги-подчиненные обеспечивают разъяснения и дают советы своему руководителю.

Иракцы могут проводить деловые встречи очень оживленно, поэтому будьте готовы, что будет много перерывов и разговоров не по теме. Они часто отклоняются от темы и обсуждают несколько вопросов параллельно. Будьте терпеливы и не стесняйтесь вежливо прерывать собеседников, чтобы ваша точка зрения была услышана. Они не воспримут это как грубость. Чтобы не отвлекаться или не отклоняться от темы ваших интересов, сядьте прямо рядом с интересующим вас человеком и сделайте свое предложение непосредственно ему. Будьте готовы к торгу: он обязательно будет и условия сделки будут сильно отличаться от первоначального предложения. Не позволяйте себе проявление эмоций в процессе переговоров или торгов.

Обмен визитными карточками

Получение визитных карточек: используйте правую руку для того, чтобы взять визитную карточку, так как левая рука считается нечистой. Не убирайте полученную визитку сразу же, рассмотрите ее внимательно и положите на стол перед собой. Не пишите на карточке, если только вас не попросят это сделать. Не обращайтесь с визитными карточками, как если бы вы играли в карты, это может быть воспринято как грубость.



Подарки

Вручайте подарок только правой рукой или обеими руками и таким же образом принимайте подарки. Подходящим подарком для хозяев дома могут стать цветы, сладости или маленькие презенты их детям. Никогда не дарите алкоголь в качестве подарка. Не открывайте подарок сразу после его получения. Имейте в виду, что дарение очень дорогих подарков может быть неправильно истолковано — как взятка.

Взаимные привилегии

Ваш деловой партнер может ожидать, что вы предоставите ему привилегии на основе вашей дружбы, и наоборот. Это обычно влечет за собой выполнение одолжений для всей его семьи. Постарайтесь быть гибкими и попытайтесь выполнять их просьбы. Если в сложившихся обстоятельствах это невозможно, старайтесь не давать громких обещаний, поскольку иракцы будут ожидать, что вы сделаете то, что обещали. Поэтому, когда вас просят что-то сделать, либо держите слово, либо дайте простое объяснение, почему вам сложно выполнить то, о чем вас просят.

Визиты и деловые обеды

Гость в доме — большая честь, поэтому приглашения на ужин или мероприятие в иракском доме можно получить на довольно ранней стадии знакомства. Местные жители могут искренне гордиться своими друзьями или семьей, и поэтому захотят пригласить в гости, чтобы похвастаться своими близкими.

Когда вас приглашают на ужин в заведение либо в дом крайне рекомендуется надеть праздничную одежду, а не повседневную. Это будет по достоинству оценено со иракской стороны. Если вас приглашают в гости, то всегда приносите с собой подарок хозяину и небольшие презенты его детям.

Женщины и мужчины на общественных мероприятиях в Ираке располагаются отдельно. Обычно мужчины общаются в одной комнате, а женщины — в другой. Хозяйки-женщины обычно приносят еду и закуски мужчинам, а затем выходят и присоединяются к остальным женщинам.

Передавайте любую пищу только правой рукой. Прикоснуться к пище левой рукой можно только если вы пользуетесь столовыми приборами. Если вам предлагают фрукты, необходимо отрезать небольшой кусочек и съесть его, не откусывать. Проявлением вежливости считается то, что вы принимаете все, что вам предлагают. Если вы от чего-то откажетесь, хозяева могут воспринять это как символический протест, сделанный из вежливости, и поэтому будут настаивать на том, чтобы вы приняли то, что вам дают, вместо того чтобы принять ваш отказ. Если вы действительно больше не хотите есть, лучший способ это показать — дотронуться рукой до сердца и искренне выразить благодарность, уточнив, что вы досыта наелись и все благодаря таким радушным хозяевам.

Оставьте немного пищи на тарелке, когда вы закончили, так как, если вы съедите все, это будет означать, что вы хотите добавки.

Никогда не выказывайте желания или ожидания уйти. Очень грубым будет показать, что вы ждете завершения визита. Когда визит завершится, прощание будет долгим, так как каждый прощается друг с другом по отдельности.

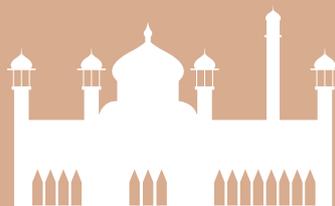
Табл. 16. Государственные праздники Ирака в 2024 г.

Праздник	Дата
Новый год	1 января
День армии	6 января
Ид аль-Фитр	10–13 апреля
День труда	1 мая
Курбан-байрам	16–20 июня
День Республики	14 июля
Исламский Новый год	7 июля
Ашура	16 июля
День Рождения Пророка	15 сентября
День независимости	3 октября
Годовщина победы	10 декабря
Рождество	25 декабря

Преимущества и риски осуществления поставок

A photograph of a brown paper bag filled with white flour, with a metal scoop resting inside. A wooden rolling pin lies horizontally to the right of the bag. The scene is set on a dark wooden surface, with some flour spilled on the table in the foreground. A large, bold white number '9' is overlaid on the lower-left portion of the image.

9



Содержание

9.1.

Преимущества

9.2.

Риски

9.1. Преимущества

Потребительский спрос на пшеничную муку

Специфика системы распределения пшеничной муки в Ираке создала большой спрос на высокосортную пшеничную муку, которая подходит для местных пекарен. Продолжающийся рост численности населения и личных доходов потребителей будет существенно стимулировать спрос на хлебобулочные изделия из пшеничной муки.

Растущая урбанизация

Население Ирака относительно велико и составляет 42,2 млн человек. По прогнозам ООН, оно будет увеличиваться примерно на 2–2,5% в год, а к 2040 г. превысит 60 млн человек. Ожидается, что рост населения совпадет с расширением урбанизации. В 2040 г. около 77,0% населения будет проживать в городах. Это упростит процесс дистрибуции и увеличит рентабельность продаж. Кроме того, увеличится спрос, потому что больше потребителей станут проживать поблизости и совершать покупки в супермаркетах и пекарнях.

Изменения в поведении потребителей

Потребности рынка удовлетворяются в основном за счет продукции из Турции. При этом существует стремление снизить зависимость от турецких поставок, что открывает перспективы для российских экспортеров с учетом тенденций развития потребления в Ираке.

Перспективным регионом для продвижения выступает автономный район Иракского Курдистана, населенный соответственно курдами. Здесь существует возможность более широкого и легкого доступа на рынок через крупных дистрибьюторов, поставляющих продукцию развивающимся здесь ритейлерам. Необходимо также учитывать заинтересованность молодого поколения иракцев в западных товарах и открытость к новым брендам. Кроме того, в стране постепенно развивается электронная торговля, хотя ее значимость в настоящее время крайне невелика.

Трансформация торгово-распределительной сети

Несмотря на приверженность населения традиционным продуктовым уличным рынкам и небольшим частным магазинам, в стране активно развиваются торговые сети супермаркетов. Наиболее ярко выражена данная тенденция на территориях, контролируемых северными курдами. Экспортеры способны получить более простой и в то же время более широкий и концентрированный доступ к рынку через крупных дистрибьюторов, поставляющих продукцию гораздо меньшему числу юридических лиц, по сравнению с традиционной моделью ритейла.

Увеличение поставок из России

В 2022 г. Ирак занял второе место в структуре российского экспорта пшеничной муки в стоимостном выражении. Годом страна занимала 6-е место в структуре российских поставок пшеничной муки. В 2022 г. из России в Ирак было отгружено 49,1 тыс. тонн пшеничной муки на сумму 161,3 млн долл. США. Для сравнения в 2018 г. российские поставки составляли всего 0,4 тыс. тонн на сумму 1,9 млн долл. США.

Рост открытости

Правительство Ирака привлекает иностранные инвестиции в нефтяную отрасль. Например, французская компания «Total» инвестирует 27 млрд долл. США в четыре энергетических проекта Ирака. Правительство предоставило британской компании «BP» и итальянской компании «Eni» лицензии на эксплуатацию для бурения новых скважин и для восстановления существующих. Согласно последним тенденциям, ожидается, что экономическая и внешнеторговая открытость страны будет постепенно расширяться.

9.2 Риски

Монопольный рынок

При выходе на иракский рынок пшеничной муки российские экспортеры столкнутся с практически монопольным положением турецких производителей. 98% поставленной в 2022 г. в Ирак муки — турецкого происхождения. В Турции существуют мукомольные предприятия, целенаправленно работающие на иракский рынок. К сопутствующим сложностям для российских предприятий также стоит добавить маркетинговые затраты, затраты на упаковку и другие сопутствующие расходы. Все это осложнит работу для российских производителей. Однако при условии ценовой конкурентоспособности российской продукции, по сравнению с турецкими производителями, выход на иракский рынок может быть оправданным.

Логистические трудности

Логистика поставок в Ирак для российских производителей сложнее, чем для основных конкурентов — турецких экспортеров. Существенно более коротким маршрутом, чем поставка по морю до порта Умм-Каср, являются поставки через турецко-иракскую границу. Однако в данном случае возникает потребность в надежном перевозчике. Турецкие компании имеют устоявшуюся сеть логистики и дистрибуции продукции, которую российским экспортерам еще предстоит выстроить. Однако, как показывает опыт внерегиональных экспортеров в других рыночных нишах, организовать дистрибуцию на иракском рынке возможно.

Защита прав интеллектуальной собственности

Хотя Ирак является полноправным членом ВОИС и имеет нормативно-правовую базу, регулирующую защиту патентов, ИС и товарных знаков, сильно раздробленная розничная сеть и проблематика правоприменения может привести к тому, что продажи контрафактной продукции останутся незамеченными или безнаказанными. Компании, выходящие на иракский рынок, ожидают меньший уровень государственной защиты, чем, возможно, тот, к которому они привыкли на других рынках. Частота злоупотребления ИС будет расти в геометрической прогрессии по мере роста популярности бренда компании.

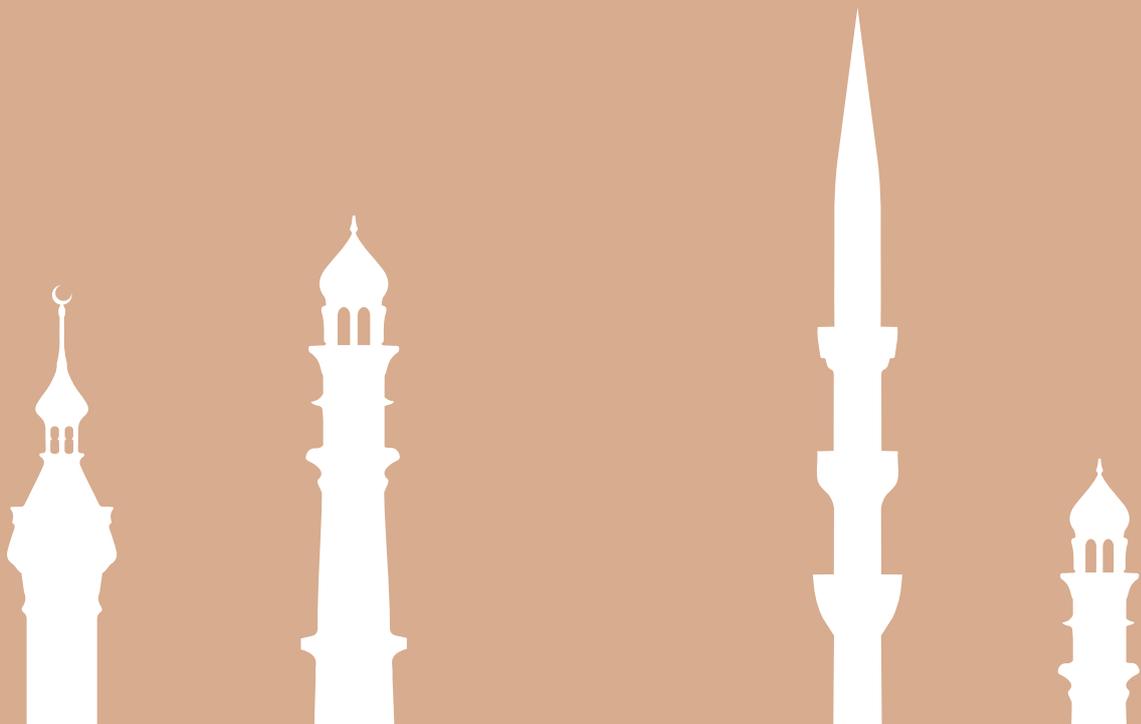
Политические риски поставок

Неустойчивый межконфессиональный и межэтнический баланс является ключевым фактором политической и экономической нестабильности Ирака. В случае эскалации напряженности в отдельных районах Ирака или соседних странах (Сирии и Иране), может произойти частичный сбой или полное прекращение экспортных поставок пшеничной муки российского производства в страну.

Карта действий экспортера



10



Этап I — Подготовка к экспорту (см. приложение №2)

- 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 Ирак (см. раздел 3 «Стандарты на пшеничную муку» и раздел 4 «Барьеры входа на рынок»).

- 1) Получение подтверждения соответствия качества и безопасности продуктов переработки зерна от ФГБУ «Центр оценки качества зерна» (<http://www.fczerma.ru/>).
- 2) Получение сертификата соответствия (раздел 3.1. «Требования к пищевой продукции»).
- 3) Оформление прочих документов на соответствие требованиям стандартов Ирака (полный перечень документов в разделе 3 «Стандарты на пшеничную муку») (<http://tasjeel.mot.gov.iq/newtasjeel/>).
- 4) Регистрация экспортера в Министерстве торговли Ирака (<http://tasjeel.mot.gov.iq/newtasjeel/>).
- 5) Таможенное оформление экспорта.

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

Контактная информация

11

Содержание



11.1.

Потенциальные партнеры

11.2.

Профильные организации

11.1. Потенциальные партнеры

Компания	Профиль	Контактная информация
Trans Iraq	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Адрес: Al-Jadrayah – Baghdad – Iraq Тел.: +96 4790 190 9136 E-mail: Ammar.Fouad@transiraq.com Сайт: https://www.transiraq.com
Al Wariqa Group	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Адрес: IRAQ – Baghdad – AL-Mansour District 609, street 2, Bld. 13 Тел.: + 96 415 431 255
Active Food	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Адрес: Mala Omer Village Opposite Befrin, Erbil, Iraq Тел.: +96 0750 892 0874 E-mail: info@activefood.net Сайт: www.activefood.net
Water Lily Company	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Адрес: Holy Zard Street — Brayati 44001 Erbil, Iraq Тел.: +964 66 259 1980
Carrefour	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Адрес: Duhok, Irak, Erbil 42001 Сайт: https://www.carrefouriraq.com
Hewa	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Адрес: Hewa City, Koya Road, Arbil, Kurdistan / Iraq Тел.: + 96 066 213 3003 E-mail: info@hewa.com Сайт: https://hewa.com/sector/foodstuff
Cozmo	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Адрес: 8CVM+MMQ, Baghdad, Ирак Тел.: +964 1 122 3388 E-mail: info@thegroup.jo Сайт: https://cozmo.jo
Holland Bazar	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Адрес: Vital Village Rd, Erbil, Ирак Тел.: +964 751 740 2801 Сайт: http://www.hollandbazar.com
Al-Madani PMI	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Адрес: Iraq, Baghdad, Al-Jadrya, Dist. 915, St. 31, H. 23 Тел.: + 964 79 0666 6106; + 964 78 0666 6106 E-mail: info@almadanipmi.com Сайт: https://almadanipmi.com
Iraqi National Group of Companies	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Тел.: + 964 77 2929 2211; +964 78 0133 5333 E-mail: info@iraqinational-group.com Сайт: https://www.iraqinational-group.com

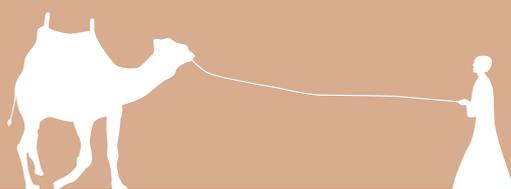
11.2. Профильные организации

Организация	Контактная информация
Министерство сельского хозяйства	Адрес: Nidhal St, Baghdad, Ирак Тел.: +964 790 435 0704 Сайт: http://www.zeraa.gov.iq
Министерство здравоохранения и окружающей среды	Тел.: +964 790 192 5945 E-mail: ihsan.alkhayat@yahoo.com Сайт: http://moh.gov.iq
Центральная организация по стандартизации и контролю качества	Адрес: Ministry of Planning P.O. Box 13032 Al-Jaderiya Baghdad, Iraq Тел.: +964 1 776 1980 E-mail: cosqc@cosqc.gov.iq Сайт: https://www.cosqc.gov.iq
Министерство планирования	Адрес: P.O. Box 13032 Jaderia Baghdad Тел.: +964 79 0178 9611 Сайт: https://mop.gov.iq/en
Национальная инвестиционная комиссия	Тел.: +964 790 118 3316 E-mail: info@investpromo.gov.iq Сайт: https://investpromo.gov.iq
Министерство торговли	Тел.: +964 790 110 1953 E-mail: wakel_oftrade@yahoo.com Сайт: http://www.mot.gov.iq
Государственная компания по ярмаркам и торговым услугам	Адрес: Baghdad International Exhibition Dimashq Street Baghdad, Тел.: +964 781 835 6836 E-mail: info@fairs.iq Сайт: http://fairs.iq/en
Представительство Международной ассоциации мукомольной промышленности на Ближнем Востоке и в Африке	Адрес: P.O. Box 113, Al Khuwair, P.C. 136, Oman Тел.: +968 2439 8760/67 Сайт: http://www.iaom-mea.com
Международный совет по зерну	Адрес: 1 Canada Square, Canary Wharf, London E14 5AE, UK Тел.: +44 207 374 2346 Сайт: https://www.igc.int/en
Международная ассоциация зерновых наук и технологий	Адрес: Marxergasse 2, 1030, Vienna, Austria Тел.: +43 17 077 2020 Сайт: https://www.icc.or.at

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 г. №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 г. №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 г. №1313](#)

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 г. №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 г. №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 г. №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 г. №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 г. №342](#)

Приложение №1.

Особенности защиты брендов в Ираке

В 1957 г. в Ираке был принят закон №21 «О товарных знаках и коммерческих данных», и только в 2004 г. Временным правительством Ирака (СРА) был издан приказ №80, который внес поправки в этот закон и переименовал его в закон «О товарных знаках и географических наименованиях» (закон о товарных знаках).

Ирак присоединился к Парижской конвенции о защите промышленной собственности, которая была ратифицирована Законом Ирака №212 от 1975 г. Кроме того, Ирак является членом Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС), которая была ратифицирована Законом Ирака №212 от 1975 г. Ирак стал членом ВОИС в январе 1976 г.

Ираку предстоит вступить в ВТО, и одним из условий является приведение национальных норм в соответствие с Соглашением ВТО о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). В настоящее время в Ираке обсуждается законопроект о товарных знаках, который обеспечит выполнение требований Соглашения ТРИПС; однако пока не ясно, когда будет принят этот закон.

За последнее десятилетие в Ираке участились случаи нарушения прав на товарные знаки, особенно в связи с реализацией контрафактной продукции, что отчасти объясняется политической нестабильностью. По мере выстраивания экономики и открытия рынка Ирака для международной торговли владельцы товарных знаков становятся более бдительными в защите своих прав.

В соответствии с законом о товарных знаках, товарный знак определяется как любой знак или любое сочетание знаков, способные придать товару отличительные признаки, отличающие его от других товаров, которые могут обладать товарным знаком. Таким знаком могут быть слова, в том числе имена собственные, буквы, цифры, изобразительные элементы и цвета, а также любое сочетание этих обозначений. Закон даже разрешает регистрировать знаки, которые не являются изначально отличительными, но становятся таковыми в процессе использования. Кроме того, от знаков не требуется визуального оформления для получения охраны в качестве товарного знака. Это открывает возможности для регистрации нетрадиционных товарных знаков, например, запахов.

Закон о товарных знаках дает отдельное определение товарному знаку услуги как любому знаку или сочетанию знаков, используемому для индивидуализации услуг, в том числе услуг уникального характера, предоставляемых одним лицом, в отличие от услуг, предоставляемых другими лицами, а также для определения источника таких услуг. Законом предусмотрены названия, имена героев и прочие отличительные черты радио- или телевизионных программ в качестве возможных вариантов товарных знаков.

Товарные знаки регистрируются в Бюро регистрации товарных знаков при Министерстве промышленности и минеральных ресурсов Ирака в Багдаде. Вместе с тем в 2011 г. Министерство торговли и промышленности Курдистана запустило собственную систему регистрации, которая действует в провинции

Курдистан. Это привело к конфликту с Бюро регистрации товарных знаков в Багдаде, полномочия которого по вопросам соблюдения закона о товарных знаках распространяются на всю территорию Ирака, в том числе на Курдистан. Бюро по товарным знакам в Багдаде обратилось в Государственный совет с просьбой предоставить заключение и разъяснение по ситуации для разрешения конфликта, но окончательного решения пока принято не было.

Таким образом, в настоящее время для защиты товарного знака можно его зарегистрировать как в Багдаде, так и в офисах Курдистана одновременно, в зависимости от планов владельца бренда относительно территории ведения бизнеса в Ираке. Несмотря на то, что регистрация в багдадском ведомстве действует на всей территории страны, для владельца бренда, планирующего вести бизнес в Курдистане, может быть целесообразным зарегистрировать товарный знак также и в Курдистане, особенно ввиду того, что процедура в Курдистане проходит гораздо быстрее, чем в Багдаде.

Срок действия товарного знака составляет десять лет и продлевается на аналогичный период.

Правовая охрана предназначена для зарегистрированных товарных знаков. Закон предусматривает, что владелец зарегистрированного товарного знака имеет исключительное право запретить всем третьим лицам без его согласия использовать идентичные или аналогичные знаки для товаров или услуг, идентичных или аналогичных тем, в отношении которых зарегистрирован товарный знак, в тех случаях, когда такое использование может привести к смешению.

Однако известные товарные знаки охраняются в Ираке, даже если они не зарегистрированы в стране.

Нарушение прав на товарный знак является уголовно наказуемым деянием, которое закон определяет как:

- вводящую в заблуждение подделку зарегистрированного товарного знака или его имитацию, либо умышленное использование контрафакта или имитацию знака;
- незаконное использование зарегистрированного товарного знака, принадлежащего другой стороне;
- недобросовестное размещение зарегистрированного товарного знака, принадлежащего третьей стороне, на своей продукции;
- заведомую продажу или предложение для продажи, распространения или владения с целью продажи продукции, на которой размещены поддельный, имитированный или незаконно зарегистрированный товарный знак;
- умышленное предложение или оказание услуг под поддельным, имитированным или незаконно использованным знаком.

Закон предусматривает наказание в виде тюремного заключения сроком не менее одного года и не более пяти лет и/или штраф в размере не менее 50 млн динаров (43 тыс. долл. США) и не более 100 млн динаров (86 тыс. долл. США). В случае неоднократного нарушения наказанием будет лишение свободы на срок не менее 5 лет и не более 10 лет и/или штраф в размере не менее 100 млн динаров (86 тыс. долл. США) и не более 200 млн динаров (171,5 тыс. долл. США); закрытие магазина или предприятия, осуществляющего коммерческую деятельность, на срок не менее пятнадцати дней и не более шести месяцев; а также взыскание с правонарушителя расходов на вынесение решения.

Таким образом, владелец зарегистрированного товарного знака может подать жалобу в следственный комитет, который, после изучения доказательств и свидетельств, передает уголовное дело в суд.

Помимо возбуждения уголовного дела, владелец товарного знака может подать гражданский иск, подкрепленный достаточными доказательствами нарушения права на товарный знак и понесенных убытков для получения компенсации в судебном порядке. По решению суда компенсация должна составлять сумму, достаточную для возмещения ущерба, понесенного владельцем товарного знака. Кроме того, владелец товарного знака может обратиться с взысканием на доход правонарушителя.

В любом случае до или после возбуждения уголовного или гражданского дела владелец товарного знака может обратиться к следствию или суду с просьбой применить меры пресечения, в частности, для изъятия средств и инструментов, используемых при совершении правонарушения, а также продукции, товаров, упаковочных материалов, бумаги, бирок, наклеек и т.д. с изображением объекта правонарушения.

Несмотря на отсутствие в законе положений, наделяющих таможенные органы полномочиями по самостоятельному пресечению ввоза контрафактных товаров, остановить такие товары на границе возможно после вынесения окончательного решения суда. Владельцы брендов должны вступить в переговоры с сотрудниками таможни для поиска способов сдерживания контрафактных товаров от проникновения на территорию Ирака.

Закон о товарных знаках предусматривает разумные меры обеспечения охраны и защиты прав на товарные знаки. Несмотря на задержки из-за нестабильной ситуации в стране, владельцам товарных знаков все чаще удается осуществить регистрацию в Ираке. По фактам нарушения прав на товарные знаки возбуждается все больше дел. Ирак становится значимым рынком, на котором владельцам брендов необходима защита своих прав.

Приложение №2.

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 конкурентны цены на вашу продукцию по сравнению с мировыми ценами?

Что делает вашу компанию и ее продукцию привлекательными на международных 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, а также возможные ограничения целевого рынка.
- 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 №3.

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 сырьевые¹¹ 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, 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.

¹¹ 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.

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 несельскохозяйственных 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 несельскохозяйственные 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%), подать 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.

Приложение №4. Образцы товаросопроводительных документов для экспорта товаров

Декларация на товары



ДЕКЛАРАЦИЯ НА ТОВАРЫ		№ 10216170/151119/0213437		
1	2 Отправитель/Экспортер № СМ. ГРАФУ 14 ДТ	1 ДЕКЛАРАЦИЯ ЭК 10 ЭД		
	8 Получатель №	3 Формы 1 1	4 Отпр. спец.	
		5 Всего т-ов 1	6 Всего мест 1800	7 Справочный номер
	14 Декларант №	9 Лицо, ответственное за финансовое регулирование №		10 Стр. перв. назв. посл. отп.
		11 Торг. страна CN		12 Общая таможенная стоимость
	18 Идентификация и страна регистрации трансп. средства при отправлении/прибытии	15 Страна отправления РОССИЯ		16 Страна происхождения РОССИЯ
		17 Страна назначения КИТАЙ		19 Конт. 1
	21 Идентификация и страна регистрации активного трансп. средства на границе 1: МОРСКОЕ СУДНО	20 Условия поставки FCA ПГТ СОВЕТСКИЙ (РМЭ)		22 Валюта и общая сумма по счету USD 45900.00
		23 Курс валюты 64.2101		24 Характер сделки 010 00
	25 Вид транспорта 10 на границе	26 Вид транспорта внутри страны	27 Место погрузки/разгрузки	28 Финансовые и банковские сведения
29 Орган въезда/выезда	30 Местонахождение товаров СМ. ДОПОЛНЕНИЕ		31 Грузовые места и описываемые товары Маркировка и количество - Номера контейнеров - Количество и отличительные особенности 1-ПИЩЕВЫЕ СУБПРОДУКТЫ ДОМАШНИХ КУР, ЗАМОРОЖЕННЫЕ КУРИНЫЕ НОГИ ЦЫПЛЯТ-БРОЙЛЕРОВ/ FROZEN BROILER CHICKEN FEET, ДАТА ВЫРАБОТКИ 07-10/2019Г., ФИРМА: (TM) ОТСУТСТВУЕТ 2-1800, СТ-1800	
44 Дополнит. информация/ Представл. документы	32 Товар № 1	33 Код товара	34 Код страны происх. RU	
	35 Вес брутто (кг) 000		36 Преференция ЭС	
47 Исчисление платежей	40 Общая декларация/Предшествующий документ		37 ПРОЦЕДУРА	
	41 Дополнит. единицы		38 Вес нетто (кг)	
51 Предлагаемые органы (и страна) транзита	42 Цена товара		39 Квота	
	43 Код МОС		44 Таможенная стоимость	
52 Гарантия недействительности для	45 Статистическая стоимость		46 Таможенная стоимость	
	47 Вид		48 Отсрочка платежей	
54 Место и дата 10 15.11.19 16:00:32 468	49 Резервны склада		50 Отсрочка платежей УН УМ	
	53 Орган (и страна) назначения		54 Место и дата	

Товарно-транспортная накладная (CMR)

1 Отправитель (наименование, адрес, страна) Absender (Name, Anschrift, Land)		международная товарно-транспортная накладная Internationaler Frachtbrief		CMR №17867		
ООО «Птицефабрика Акашевская» 425400, РМЭ, Советский район, пгт Шоссеиная, 30 По заказу ИП Хлыстун Татьяна Сергеевна, ИНН 232805415126 Рег № 318237500321122		Данная перевозка, несмотря ни на какую прочую договоры, осуществляется в соответствии с условиями Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ)		Diese Beförderung unterliegt trotz einer gegenteiligen Vereinbarung den Bestimmungen des Übereinkommens über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (CMR)		
2 Получатель (наименование, адрес, страна) Empfänger (Name, Anschrift, Land)		16 Перевозчик (наименование, адрес, страна) Frachtführer (Name, Anschrift, Land)		ООО «СУПЕРКАРГО»		
Science city (Guangzhou) International Trade Co, Ltd Add: Room 601 ,No.2,Lian Yun Road,East District of Guangzhou Development Zone,P.R.China Tel: 020-89855401		17 Последующий перевозчик (наименование, адрес, страна) Nachfolgende Frachtführer (Name, Anschrift, Land)				
3 Место разгрузки груза Auslieferungsortes/Gutes		Место/Ort		Порт Санкт-Петербург / port of Saint-Petersburg ЗАО «Контейнерный терминал Санкт-Петербург» /РФ, Санкт-Петербург, Элеваторная (Угольная гавань) пл-ка КТСП RU 1946505		
Страна/Land		Российская Федерация, 10216170				
4 Место и дата погрузки груза Ort und Tag Übernahme des Gutes		Место/Ort:		ООО «Птицефабрика Акашевская» 425226, РМЭ, Медведевский район, п. Юбилейный, ул. Производственная, д.22		
Страна/Land		Российская Федерация		18 Оговорки и замечания перевозчика Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer		
Дата/Datum		17.01.2020 г.				
5 Прилагаемые документы Beigefügte Dokumente		Инвойс № 231219-1, 23.12.19 г. Вет .св-во № г. 3989825866,3989825867,3989825871,3989825873,3989825875,3989825876, 3989825877,3989825878,3989825880,3989825882,3989825883, 3989825884, 3989825890				
6 Знаки и номера Kennzeichen und Nummern	7 Количество мест Anzahl der Packstücke	8 Род упаковки Art der Verpackung	9 Наименование груза Bezeichnung des Gutes	10 Статист № Statistik- Nr.	11 Вес брутто с коробками, кг Bruttogew., kg	12 Объем, м³ Umfang m³
1800		КАРТОННЫЙ КОРОБ				
1. Субпродукты птицы обработанные ноги цыплят-бройлеров глубокомороженные					27 810	
Итого вес нетто: 27 000						
Пл.№426139 SZLU9197721						
Класс Klasse	Цифра Ziffer	Буква Buchstabe	ДОПОГ ADR			
13 Указания отправителя (таможенная и прочая обработка) Anweisungen des Absenders (Zoll- Und sonstige amtliche Bearbeitung)	19 Подлежит оплате Zu zahlen vom:		Отправитель Absender	Валюта Währung	Получатель Empfänger	
	Ставка Fracht					
14 Возврат Rückerstattung	15 Условия оплаты Frachtzahlungsanweisungen FCA – п. Юбилейный , 100%- предоплата согласно Контракту № 051219-1 от 04.12.19 г.		20 Особые согласованные условия Besondere Vereinbarungen ТЕМПЕРАТУРНЫЙ РЕЖИМ -18 С			
Франко Frei	Не франко Unfrei					
21 Составлен в Ausgefertigt in	пгт.Советский	Дата	16.01.2020 г.	24 Груз получен Gutempfangen	Дата Datum	
22	23		Водитель: Куркин Петр Валерьевич	Am „ 20		
				Прибытие под погрузку мин. Ankunft für Beladung Min.		
				Убытие мин. Abfahrt Min.		
25 Регистрац. номер/ Tягач/Kfz	Амтliches Kennzeichen	26 Марка/Тур				
B562XT47	АУ601147	Вольво				

Продолжение транспортной накладной

Продолжение приложения № 4
Оборотная сторона

10. Перевозчик		
(фамилия, имя, отчество, адрес места жительства, номер телефона – для физического лица (уполномоченного лица))		
(наименование и адрес места нахождения, номер телефона – для юридического лица)		
(фамилия, имя, отчество, данные о средствах связи (при их наличии) водителя (водителей))		
11. Транспортное средство		
(количество, тип, марка, грузоподъемность (в тоннах), вместимость (в кубических метрах))	(регистрационные номера)	
	Контейнер	
12. Оговорки и замечания перевозчика		
(фактическое состояние груза, тары, упаковки, маркировки и опломбирования при приеме груза)	(фактическое состояние груза, тары, упаковки, маркировки и опломбирования при сдаче груза)	
(изменение условий перевозки при движении)	(изменение условий перевозки при выгрузке)	
13. Прочие условия		
(номер, дата и срок действия специального разрешения, установленный маршрут движения тяжеловесного и (или) крупногабаритного транспортного средства, транспортного средства, перевозящего опасный груз)		
(режим труда и отдыха водителя в пути следования, сведения о коммерческих и иных актах)		
14. Переадресовка		
(дата, форма переадресовки (устно или письменно))	(адрес нового пункта выгрузки, дата и время подачи транспортного средства под выгрузку)	
(сведения о лице, от которого получено указание на переадресовку (наименование, фамилия, имя, отчество и др.))	(при изменении получателя груза – новое наименование грузополучателя и место его нахождения)	
15. Стоимость услуг перевозчика и порядок расчета провозной платы		
(стоимость услуги в рублях, порядок (механизм) расчета (исчислений) платы)	(расходы перевозчика и предъявляемые грузоотправителю платежи за проезд по платным автомобильным дорогам,	
(размер провозной платы (заполняется после окончания перевозки) в рублях)	за перевозку опасных грузов, грузов, перевозимых тяжеловесными и (или) крупногабаритными транспортными средствами, уплату таможенных пошлин и сборов,	
	выполнение погрузо-разгрузочных работ, а также работ по промывке и дезинфекции транспортных средств)	
(полное наименование организации плательщика (грузоотправителя), адрес, банковские реквизиты организации плательщика (грузоотправителя))		
16. Дата составления, подписи сторон		
представитель	<div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; display: inline-block;"></div>	АО "ПКТ", Дорога на Турухтанские острова, 17, Санкт-Петербург
(дата)	(подпись)	
17. Отметки грузоотправителей, грузополучателей, перевозчиков		
Краткое описание обстоятельств, послуживших основанием для отметки	Расчет и размер штрафа	Подпись, дата

Счет-фактура

Приложение № 4 к постановлению Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2011 г. № 1327
 (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 19 августа 2017 г. № 961)

Счет-фактура № _____ от _____ 2020 г.
Исправление № -- от --

Продавец: ООО
 Адрес:
 ИНН/КПП продавца:
 Грузоотправитель и его адрес: --
 Грузополучатель и его адрес: --
 К платежно-расчетному документу № _____ от _____
 Покупатель:
 Адрес:
 ИНН/КПП покупателя:
 Валюта: наименование, код
 Идентификатор государственного контракта, договора (соглашения) (при наличии):

Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг, имущественного права)	Код вида товара	Единица измерения		Количество (объем)	Цена (тариф) за единицу измерения	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав без налога - всего	В том числе сумма акциза	Налоговая ставка	Сумма налога, предъявляемая покупателю	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав с налогом - всего	Страна происхождения товара		Регистрационный номер таможенной декларации
		код	условное обозначение (цифровое/буквенное)								цифровой код	краткое наименование	
1	1а	2	2а	3	4	5	6	7	8	9	10	10а	11
Всего к оплате													X

Руководитель организации _____ Главный бухгалтер _____
 или иное уполномоченное лицо (подпись) (Ф.И.О.) или иное уполномоченное лицо (подпись) (Ф.И.О.)

Индивидуальный предприниматель _____
 или иное уполномоченное лицо (подпись) (Ф.И.О.) (индивидуальное предпринимательство)
 (индивидуальное предпринимательство)

Сертификат происхождения

1. Exporter (name, address, country)		ORIGINAL № CERTIFICATE OF ORIGIN Issued in the Russian Federation	
2. Consignee (name, address, country)			
3. Means of transport and route By sea Name of the vessel: Port of Loading: Port of Discharge: Container №		4. For official use	
5. Country of origin RUSSIAN FEDERATION		6. Supplementary details B/L № Invoice № contract №	
7. Item number	8. Description of goods	9. Number and kind of packages	10. Gross weight or other quantity
1.	FROZEN BROILER CHICKEN FEET GRADE C	1800 cartons	27810,00/ 27000,00 kgs gross/net
11. Certification It is hereby certified, that the declaration by the exporter is correct SAINT-PETERSBURG CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY 46-48, UL. TCHAIKOVSKOGO, SAINT-PETERSBURG, 191123, RUSSIA SAINT-PETERSBURG 2019-11-22 Place, date, signature, name and stamp of certifying authority		12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that the goods are of origin of the country shown in box No 5; that the goods are exported to CHINA (importing country) SAINT-PETERSBURG 2019-11-22 Place, date, stamp and signature of authorized signatory	

Акт о приеме-передаче товарно-материальных ценностей на хранение

Унифицированная форма № МХ-1
Утверждена постановлением Госкомстата
России от 09.08.99 №66

_____		Форма по ОКУД по ОКПО	Код
(организация-хранитель, адрес, телефон, факс)			0335001
Склад ответственного хранения		Вид деятельности по ОКДП по ОКПО	73357023
(структурное подразделение)			
_____		Договор	номер
поклажеатель (наименование, адрес, телефон, факс)			дата
_____		Вид операции	
фамилия, имя, отчество)			

Номер документа	Дата составления:	Время составления:

АКТ

О ПРИЕМЕ-ПЕРЕДАЧЕ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА ХРАНЕНИЕ

Акт составлен в том, что приняты на хранение _____

_____ (наименование, номер места хранения) _____ (срок хранения) _____ дней

следующие товарно-материальные ценности:

№	Товарно-материальные ценности		Характеристика	Единица измерения		Кол-во коробок (шт)	Цена, руб. коп.	Вес нетто (кг)	Вес брутто (кг)	Кол-во паллет (шт)
	наименование, вид упаковки	код		наименование	код по ОКЕИ					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1				Кор						
№ конт. расх.						Всего по акту:				

Условия хранения _____

Особые отметки _____

Товарно-материальные ценности на хранение :

Сдал _____ (должность) _____ (подпись) / _____ (расшифровка подписи)

М.П.

Принял _____ Оператор _____ Олег Семенов _____
(должность) (подпись) (расшифровка подписи)

М.П.

Акт о возврате товарно-материальных ценностей, сданных на хранение

Унифицированная форма № МХ-3
Утверждена постановлением Госкомстата
России от 09.08.99 №66

<small>(организация-хранитель, адрес, телефон, факс)</small>		Код
Склад ответственного хранения	Форма по ОКУД	
<small>(структурное подразделение)</small>	по ОКПО	
	Вид деятельности по ОКДП	
<small>поклажедатель (наименование, адрес, телефон, факс)</small>	по ОКПО	
<small>фамилия, имя, отчество</small>	Договор	номер
		дата
	Вид операции	

Номер документа	Дата составления:	Время составления:

АКТ

О ВОЗВРАТЕ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ, СДАННЫХ НА ХРАНЕНИЕ

Акт составлен в том, что поклажедатель принял от хранителя следующие товарно-материальные ценности:

№	Товарно-материальные ценности		Характеристика	Единица измерения		Кол-во коробок (шт)	Цена, руб. коп.	Вес нетто (кг)	Вес брутто (кг)	Кол-во паллет (шт)
	наименование, вид упаковки	код		наименование	код по ОКЕИ					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1				Кор						
2				Кор						
№ конт. расх.						Всего по акту:				

Условия хранения _____
 Особые отметки _____

В соответствии с договором о хранении за время хранения _____ дней
 вышеперечисленных товарно-материальных ценностей организацией-хранителем выполнены, а поклажедателем приняты
 следующие работы и услуги:

Товарно-материальные ценности на хранение :

Принял _____ (должность) _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)
 М.П.

Сдал Оператор _____ Роман Коршунов _____ (расшифровка подписи)
 М.П.

Коносамент



EVERGREEN LINE

A Joint Service Agreement

BILL OF LADING

NOT NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER
ORIGINAL

(2) Shipper/Exporter (complete name and address) IP KHYLSTUN TATIANA SERGEEVNA TAX.NR 232805415126 ; REG.NR 318237500321122 353100, KRASNODAR AREA, VYSELKI, VESELAYA STR. 18		(5) Document No. 507900045964
(3) Consignee (complete name and address) (unless provided otherwise, a consignee 'To Order' means To Order of Shipper) GUANGZHOU DING YI FOODS CO.LTD BOOTH 51-53, ZONE 3, NO5 SHUICHANG STREET, HUANSHIXI ROAD, LIWAN, GUANGZHOU, GUANGDONG, CHINA USCC 9144010377621652X3*		(7) Forwarding Agent
(4) Notify Party (complete name and address) GUANGZHOU DING YI FOODS CO.LTD BOOTH 51-53, ZONE 3, NO5 SHUICHANG STREET, HUANSHIXI ROAD, LIWAN, GUANGZHOU, GUANGDONG, CHINA USCC 9144010377621652X3*		(8) Point and Country of Origin (for the Merchant's reference only) (9) Also Notify Party (complete name and address)
(12) Pre-carriage by A LA MARINE 19029S	(13) Place of Receipt/Date ST. PETERSBURG, FCT	In Witness Whereof, the undersigned, on behalf of the Carrier and Vessel Provider, Evergreen Marine (UK) Limited, has signed the number of Bill(s) of Lading stated below, all of this tenor and date, one of which being accomplished, the others to stand void. (10) Onward Inland Routing/Export Instructions (which are contracted separately) Merchants entirely for their own account and risk)
(14) Ocean Vessel/Voy. No. COSCO HARMONY 050E	(15) Port of Loading ST. PETERSBURG, FCT	
(16) Port of Discharge YANTIAN, CHINA	(17) Place of Delivery YANTIAN, CHINA	
Particulars furnished by the Merchant		

(18) Container No. And Seal No. Marks & Nos.	(19) Quantity And Kind of Packages	(20) Description of Goods	(21) Measurement (M ³) Gross Weight (KGS)
CONTAINER NO./SEAL NO.			27,810.000 KGS
EGSU5013049/4RH/2259814 /45425784 /	1800 CARTONS (REEFER HI-CUBE) 1 X 4RH	FROZEN BROILER CHICKEN FEET GRADE C TOTAL 27 000.00 NET WEIGHT KGS REEFER CONTAINER TEMPERATURE SET AT -18.0 DEGREES CELSIUS "OCEAN FREIGHT PREPAID" SHIPPER'S LOAD & COUNT	
(22) TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGES (IN WORDS)	ONE (1) CONTAINER ONLY		(23) Declared Value \$ If Merchant enters actual value of Goods and pays the applicable ad valorem tariff rate, Carrier's package limitation shall not apply. 502717

(24) FREIGHT & CHARGES	Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect

(25) B/L NO. EGLV 507900045964	(27) Number of Original B(s)/L THREE (3)	(29) Prepaid at ST. PETERSBURG, PLP	(30) Collect at
(26) Bill of Lading Issue/Date ST. PETERSBURG, PLP NOV. 24, 2019	(28) Place of B(s)/L Issue/Date ST. PETERSBURG, PLP NOV. 24, 2019	(31) Exchange Rate	(32) Exchange Rate
(34) Bill of Lading Type/Code FCL/FCL 0/0	(33) Laden on Board NOV. 24, 2019 A LA MARINE 19029S ST. PETERSBURG, FCT	EVERGREEN SHIPPING AGENCY (RUSSIA) LIMITED As agent for the Carrier and the Vessel Provider Evergreen Marine (UK) Limited doing business as "Evergreen Line"	

FORM NO. DOC1004-07 (TERMS OF BILL OF LADING ARE CONTINUED ON THE BACK HEREOF AND ENLARGED VERSION OF BILL OF LADING IS AVAILABLE ON www.evergreen-line.com) (1)

Полезная информация на сайте Агроэкспорта

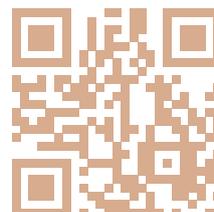
Аналитика — раздел содержит аналитические обзоры по ключевым продуктам и наиболее перспективным зарубежным рынкам, отраслевые обзоры и оперативную статистику российского аграрного экспорта.



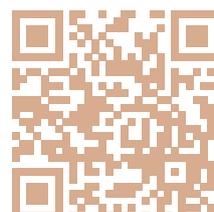
Господдержка — в разделе собрана информация о действующих мерах господдержки для российских сельхозпроизводителей и подробные инструкции по участию в каждой из представленных программ.



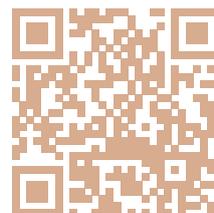
Мероприятия — в разделе вы найдете информацию о международных мероприятиях для российских экспортеров аграрной продукции, а также анонсы предстоящих мероприятий ФГБУ «Агроэкспорт».



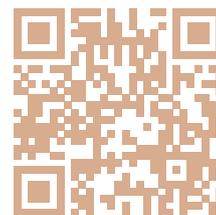
Продвижение — в разделе публикуются все экспортные гиды и краткие версии концепций продвижения, разработанные ФГБУ «Агроэкспорт».



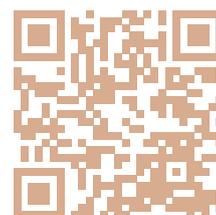
Барьеры — постоянно обновляемая база данных по статусу доступа российской продукции на зарубежные рынки.



Сертификация — раздел содержит информацию о всех видах сертификации, которая может понадобиться для поставок на экспорт: НАССР, Халаль, 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>

