

Экспортный гид

# Мука пшеничная

---



Узбекистан



Экспортный гид

# Мука пшеничная



Узбекистан

Гид создан при участии:



# Предисловие

---

Настоящий гид разработан как практическое руководство для организации экспорта муки пшеничной в Узбекистан. Гид основан на следующих принципах:

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

Представленные материалы помогут принять взвешенное решение о выходе на рынок и максимально эффективно организовать экспорт муки пшеничной в Узбекистан.

© ФГБУ «Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации», 2025.

© Все права защищены.

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



# Оглавление

---

<b>Резюме .....</b>	<b>5</b>
<b>Список сокращений.....</b>	<b>7</b>
<b>Введение .....</b>	<b>8</b>
<b>1. Краткий обзор — Узбекистан.....</b>	<b>11</b>
1.1. Экономические тенденции .....	13
1.2. Политические тенденции.....	20
1.3. Демографические тенденции .....	22
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны .....	25
<b>2. Обзор рынка.....</b>	<b>28</b>
2.1. Объем и динамика рынка .....	30
2.2. Потребительские предпочтения .....	42
2.3. Торгово-распределительная сеть.....	46
2.4. Конкурентная среда и участники рынка .....	53
<b>3. Требования и стандарты на продукцию .....</b>	<b>58</b>
3.1. Контролирующие органы.....	60
3.2. Требования к производителям .....	62
3.3. Требования к продукции.....	62
3.4. Требования к упаковке и маркировке .....	69
<b>4. Особенности и барьеры входа на рынок .....</b>	<b>71</b>
4.1. Особенности таможенных процедур.....	73
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры .....	82
<b>5. Организация экспортных поставок .....</b>	<b>84</b>
5.1. Логистика .....	86
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций .....	90
5.3. Формы присутствия на рынке .....	98
5.4. Защита интеллектуальной собственности .....	102
<b>6. Продвижение продукции .....</b>	<b>107</b>
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке .....	109
6.2. Отраслевые выставки и ярмарки .....	125
<b>7. Особые экономические зоны .....</b>	<b>128</b>
<b>8. Особенности ведения бизнеса .....</b>	<b>135</b>
<b>9. Преимущества и риски осуществления поставок .....</b>	<b>142</b>
9.1. Преимущества.....	144
9.2. Риски.....	145

<b>10. Карта действий экспортера .....</b>	<b>147</b>
<b>11. Контактная информация .....</b>	<b>157</b>
11.1. Потенциальные партнеры .....	159
11.2. Профильные организации .....	162
<b>12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК .....</b>	<b>164</b>

# Резюме

---

- Республика Узбекистан — государство в Центральной Азии, расположенное в междуречье Сырдарьи и Амударьи. Численность населения в 2023 г. составила 36 млн человек, из которых 50,5% проживали в городах. Большинство жителей сосредоточено в восточной части страны — в Ферганской долине и вблизи Ташкента.
- Страна входит в топ-10 мировых производителей и экспортеров хлопка. В последние годы интенсивно развивается производство и экспорт овощей, фруктов и орехов. При этом Узбекистан остается нетто-импортером продукции АПК. В 2023 г. объем импорта продукции АПК Узбекистана почти в 2 раза (на 2,1 млрд долл. США) превысил объем экспорта.
- С 2017 г. правительство Узбекистана успешно проводит реформы, темпы экономического развития в стране достаточно высокие. В 2020 г. на фоне пандемии COVID-19 рост ВВП замедлился до 1,6%. В 2021 г. за счет наращивания государственного долга удалось достичь быстрого восстановления экономики и увеличения ВВП на 8,0%. В 2023 г. рост ВВП составил 6,3% благодаря продолжающимся реформам, активному развитию экономических отношений с основными торговыми партнерами (Россией и Китаем), а также экспансионистской фискальной политике и значительному увеличению инвестиций в основной капитал.
- В 2023 гг. ВВП по ППС на душу населения Узбекистана составил 10 992,1 межд. долл., значительно превысив уровень 2019 г. Согласно пересмотренным прогнозам МВФ, в 2025–2029 гг. темп прироста в среднем замедлится до 5,4–5,5%, а к 2029 г. ВВП по ППС на душу населения в стране достигнет 15 104,3 межд. долл.
- В 2019–2023 гг. отмечалось стремительное снижение уровня инфляции, причем в 2023 г. показатель впервые за последние пять лет опустился до 10%. По итогам 2024 и 2025 гг. прогнозируется сохранение инфляции на уровне 10,0% и 9,4% соответственно, что также выше целевого показателя, установленного в размере 5%. Сохранение жесткой денежно-кредитной политики Центрального банка Узбекистана, а также курс правительства на продолжение реализации структурных реформ способствуют сдерживанию роста цен и, как ожидается, приведут к снижению уровня инфляции в среднесрочной перспективе. Согласно прогнозам МВФ, показатель достигнет целевого значения к 2028–2029 гг.
- Ожидается, что ежегодные расходы населения Узбекистана на продукты питания и безалкогольные напитки к 2029 г. повысятся до 907,8 долл. США, в том числе 424,1 долл. США составят расходы на хлеб, крупы и макароны.
- В последние годы Узбекистан наращивает потребление пшеницы путем увеличения импорта. Доля импортной пшеницы в общем объеме потребления выросла с 12,7% в 2014 г. до 34,0% в 2023 г. При этом внутреннее производство пшеницы по итогам 2023 г. составило 6,5 млн тонн.

- Узбекистан активно развивает собственное производство пшеничной муки. В структуре потребления пшеничной муки за 2014 г. лишь половина продукции была местного производства. К 2019 г. страна вышла на полную самообеспеченность мукой, а по итогам 2023 г. более 25% произведенной муки было доступно для экспорта.
- Объем производства пшеничной муки в Узбекистане вырос в 2023 г. на 20,7% по отношению к 2022 г. и достиг 2,9 млн тонн. Среднегодовые темпы роста показателя в 2019–2023 гг. составили 9,1%. Этому способствовали снижение импортных пошлин на поставки пшеницы до 0%, а также другие льготы и меры поддержки развития внутреннего производства муки.
- Потребление пшеничной муки в Узбекистане за 2023 г. оценивается в 2 112,0 тыс. тонн (+2,9% к 2022 г.), а среднедушевое потребление — в 58,6 кг в год.
- Основные каналы сбыта пшеничной муки в Узбекистане — розничная торговля (91,9%) и сектор общественного питания (7,5%).
- Основным экспортером пшеничной муки в страну — Казахстан, на долю которого в 2023 г. пришлось 94,2% общего объема импорта Узбекистана в натуральном выражении. В последние годы увеличиваются поставки второго по объему экспортера — России. В 2023 г. импорт российской пшеничной муки достиг 28,1 тыс. тонн (5,4%).

# Список сокращений

---

<b>АПК</b>	Агропромышленный комплекс
<b>ВВП</b>	Валовой внутренний продукт
<b>ВОИС</b>	Всемирная организация интеллектуальной собственности
<b>ВНД</b>	Валовой национальный доход
<b>ВТамО</b>	Всемирная таможенная организация
<b>ВТО</b>	Всемирная торговая организация
<b>ЕАЭС</b>	Евразийский экономический союз
<b>МВФ</b>	Международный валютный фонд
<b>МПЗ</b>	Малая промышленная зона
<b>ОЭЗ</b>	Особая экономическая зона
<b>ПИИ</b>	Прямые иностранные инвестиции
<b>ППС</b>	Паритет покупательной способности
<b>СЭЗ</b>	Специальная экономическая зона
<b>ТН ВЭД</b>	Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
<b>УНК</b>	Уникальный номер контракта
<b>HoReCa</b>	Hotel, Restaurant, Catering — Гостинично-ресторанный сектор
<b>ITC</b>	International Trade Centre — Международный торговый центр
<b>UN Comtrade</b>	База данных статистики международной торговли ООН
<b>USDA</b>	U.S. Department of Agriculture — Министерство сельского хозяйства США

# Введение

---





Республика Узбекистан — государство в Центральной Азии, расположенное в междуречье Сырдарьи и Амударьи. Страна исторически играет роль регионального центра транзитной торговли: с древности через территорию в границах современного Узбекистана проходил ключевой торговый маршрут Евразии — Великий шелковый путь. Сельское хозяйство является важной отраслью экономики и играет значимую роль в обеспечении социальной и экономической устойчивости. Узбекистан входит в топ-10 мировых производителей и экспортеров хлопка. В последние годы также интенсивно развивается производство и экспорт овощей, фруктов и орехов. Однако страна остается нетто-импортером продукции АПК.

### Общие сведения (2023 г.)

**ВВП в текущих ценах:** 101,6 млрд долл. США

**ВВП по ППС в текущих ценах:** 396,0 млрд межд. долл.

**Рост реального ВВП:** 6,3%

**ВВП по ППС на душу населения в текущих ценах:** 10 992,1 межд. долл.

**ВНД на душу населения в текущих ценах, Атлас-метод:** 2,4 тыс. долл. США, группа стран с доходами ниже среднего уровня

**Уровень инфляции:** 10,0%

**Приток ПИИ:** 2,2 млрд долл. США

**Численность населения:** 36,0 млн человек

**Площадь территории страны:** 448,9 тыс. км<sup>2</sup>

**Площадь сельскохозяйственных земель:** 256,9 тыс. км<sup>2</sup>

**Крупнейшие города по численности населения:** Ташкент (3,0 млн человек), Наманган (0,7 млн), Самарканд (0,6 млн), Андижан (0,5 млн), Нукус (0,3 млн)

**Уровень урбанизации:** 50,5%

**Уровень безработицы:** 4,5%

**Структура ВВП:** сельское хозяйство (23,0%), промышленность (30,5%), сфера услуг (41,0%), чистые налоги (5,5%)

**Структура занятости (2022 г.):** сельское хозяйство (25,9%), промышленность (24,2%), сфера услуг (49,9%)

Экспорт АПК	Основные товары	Импорт АПК
мука пшеничная или пшенично-ржаная, фасоль, соки фруктовые и овощные, виноград свежий, виноград сушеный (изюм)	пшеница, сахар свекловичный и тростниковый, масло подсолнечное, говядина и пищевые субпродукты крупного рогатого скота, мука пшеничная или пшенично-ржаная	
<b>2,2</b> млрд долл. США	<b>Объем</b>	<b>4,3</b> млрд долл. США

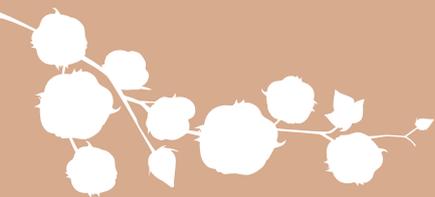
Источник: Агентство статистики при Президенте Республики Узбекистан, Всемирный банк, МВФ, Международная организация труда, ООН, ЮНКТАД, ITC Trade Map

Примечание. Структура ВВП представлена согласно данным Всемирного банка.

# Краткий обзор — Узбекистан

---





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

Экономика Узбекистана характеризуется динамичным развитием. С 2017 г. правительство страны проводит реформы, цель которых — переход от модели с высоким уровнем государственного участия к рыночной модели и либерализации торговли. В результате, несмотря на глобальные вызовы, в Узбекистане наблюдаются устойчивые темпы роста ВВП, прежде всего за счет активно развивающегося частного сектора. Кроме того, росту экономики способствуют обширные запасы природных ресурсов (газа, золота и меди) — важного источника государственных доходов. Также значительную роль в экономическом развитии Узбекистана играет молодое население и выгодное географическое положение между крупными экономическими центрами — Россией и Китаем.

В 2020 г. наблюдалось существенное замедление роста ВВП Узбекистана на фоне последствий пандемии COVID-19 по причине снижения объемов торговли, доходов от туризма и денежных переводов из-за границы. Несмотря на это, темпы роста экономики составили 1,6%. В 2021 г. экономика страны продемонстрировала быстрое восстановление и рост реального ВВП достиг 8,0%. В 2022 г. темп роста ВВП Узбекистана вернулся на средний уровень 2018–2019 гг., составив 6,0%. Сохранению положительной динамики экономического роста способствуют: значительный объем денежных переводов из-за границы<sup>1</sup>, продолжающаяся фискальная поддержка и устойчивое внутреннее потребление. В 2023 г. рост ВВП составил 6,3% благодаря продолжающимся реформам, активному развитию экономических отношений с Россией и Китаем, а также экспансионистской фискальной политике и значительному увеличению инвестиций в основной капитал.

По оценкам международных агентств, перспективы для экономики Узбекистана в целом остаются положительными. Наиболее успешными экономическими преобразованиями признаны структурные реформы в энергетическом, сельскохозяйственном и транспортном секторах. Агентства Standard & Poor's и Fitch присвоили Узбекистану в 2023 г. и подтвердили во II квартале 2024 г. рейтинг ВВ-/В (устойчивость в краткосрочной перспективе, высокая чувствительность к возможным неблагоприятным изменениям).

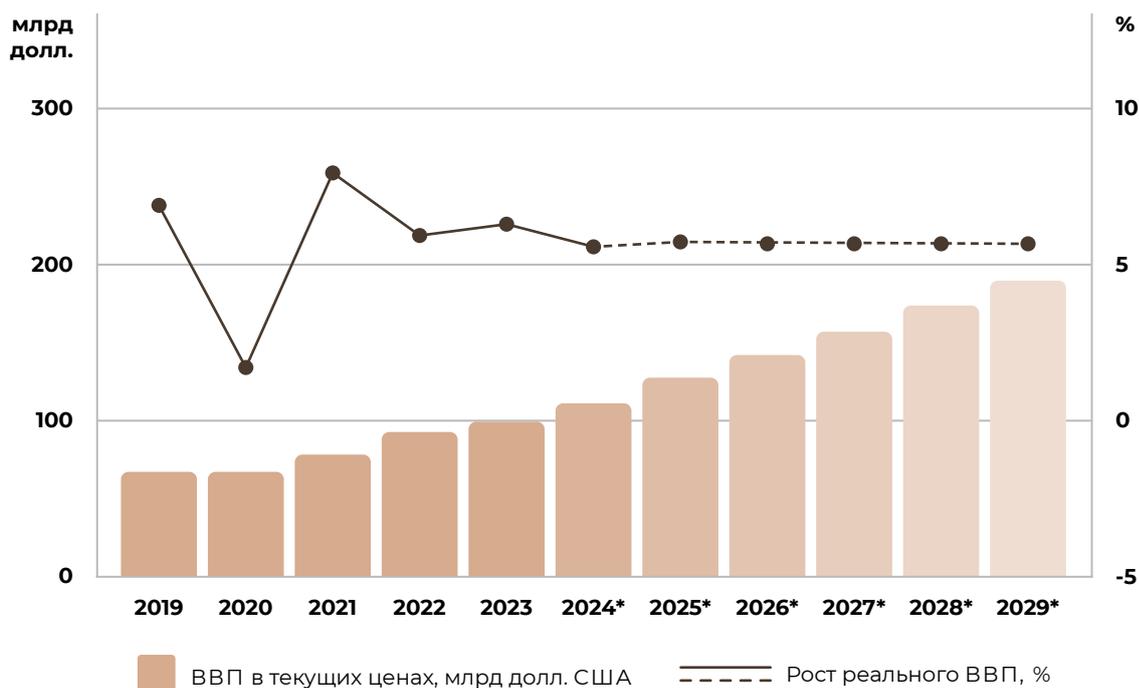
Рейтинг поддерживается относительно низким государственным долгом Узбекистана; продолжающимися структурными реформами, в том числе в отношении либерализации экономики; значительным темпом роста ВВП; сохраняющимся высоким притоком денежных переводов в сочетании с ростом товарного экспорта. Однако данные факторы могут быть частично нивелированы низким подушевым ВВП, высокой зависимостью от сырьевых товаров и финансовой поддержки, а также потенциально возможным ростом внешнего и государственного долга.

---

<sup>1</sup> По данным Международного фонда сельскохозяйственного развития за 2023 г., объем международных денежных переводов узбекских мигрантов в стране составил 16,1 млрд долл. США, что соответствует 17,7% ВВП страны.

МВФ указывает на следующие вызовы для экономики Узбекистана: геэкономическая неопределенность, нестабильность цен на сырьевые товары, замедление темпов роста мировой экономики, а также экспансионистская фискальная политика и более медленная, чем планировалась, бюджетная консолидация.

Рис. 1. Динамика ВВП Узбекистана в текущих ценах, 2019–2029 гг., млрд долл. США

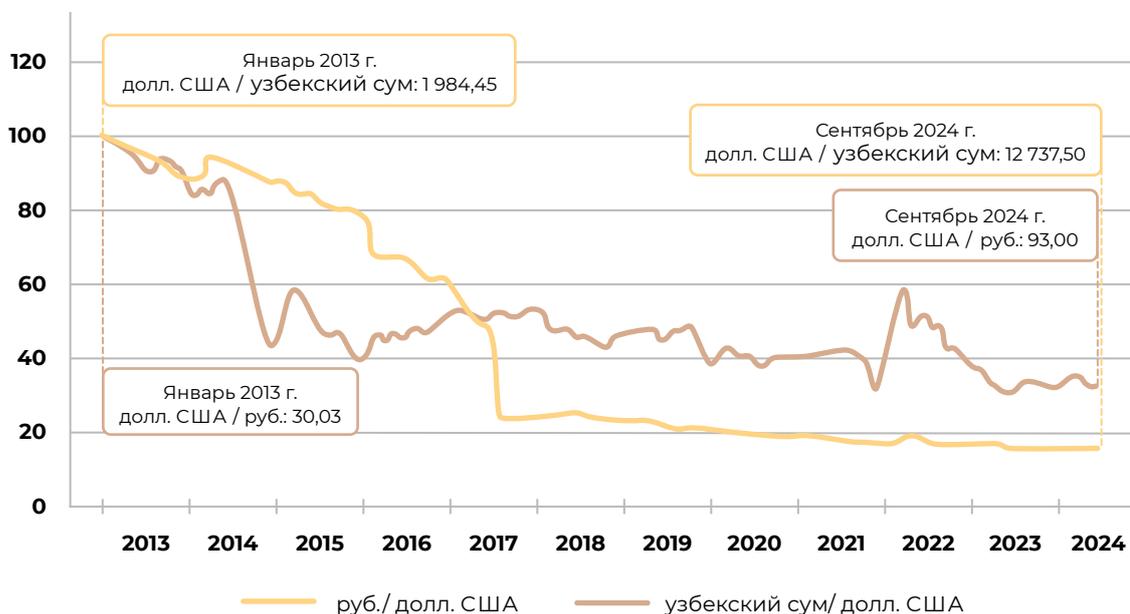


Источник: МВФ (доклад World Economic Outlook)

Примечание. \*Прогноз, оценочные данные за 2024 г. (по состоянию на 23.10.2024).

Национальной валютой страны является узбекский сум. С момента введения в оборот (1994 г.) сум постепенно девальвировался относительно доллара США. Так, с января 2013 г. он обесценился более чем в 6 раз. Наиболее резкая за последнее десятилетие девальвация узбекской валюты наблюдалась в начале проведения масштабных экономических реформ 2017 г.: с июня по сентябрь сум подешевел в 2 раза. Падение было остановлено Центральным банком, до 2019 г. обладавшим полномочиями по формированию курса. В рамках преобразования финансового сектора страны с августа 2019 г. Центральный банк Узбекистана отменил максимальное 5%-ное отклонение при формировании курса сума и фактически ввел плавающий курс национальной валюты. Тем не менее в течение 2019–2024 гг. узбекский сум продолжил ослабевать по отношению к доллару США, однако уже более умеренными темпами, чем прежде.

Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и узбекского сума к доллару США, январь 2013 г. – сентябрь 2024 г.



Источник: Банк международных расчетов, финансовый портал Investing.com

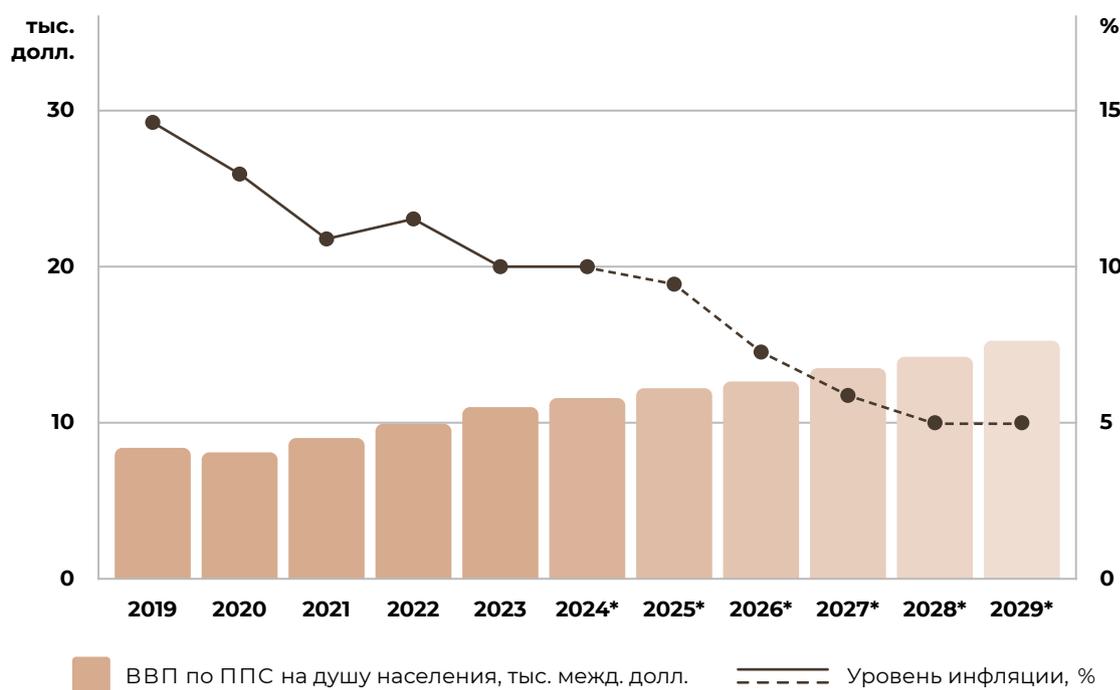
Примечание. Приведены среднемесячные показатели, за 100% взят курс на январь 2013 г.

ВВП по ППС на душу населения Узбекистана в 2019–2023 гг. имел положительную динамику: показатель вырос на 29,8% до 10 992,1 межд. долл. на конец 2023 г., значительно превысив уровень 2019 г. Согласно пересмотренным прогнозам МВФ, в 2025–2029 гг. годовой темп прироста в среднем замедлится до 5,4–5,5%, а к 2029 г. ВВП по ППС на душу населения в стране достигнет 15 104,3 межд. долл.

Несмотря на то, что в течение рассматриваемого периода инфляция значительно превышала установленный Центральным банком Узбекистана целевой уровень в 5% к 2025 г., меры правительства по борьбе с ростом цен дают определенные результаты. Так, в 2019–2023 гг. отмечалось стремительное снижение показателя, причем в 2023 г. инфляция впервые за последние пять лет опустилась до 10%. Однако по итогам 2024 и 2025 гг. прогнозируется сохранение уровня инфляции на уровне 10,0% и 9,4% соответственно, что также будет выше целевого значения. Более медленное снижение уровня инфляции объясняется регулируемыми ценами на энергоносители и увеличением бюджетных расходов.

Сохранение жесткой денежно-кредитной политики Центрального банка Узбекистана (в I–III кварталах 2024 г. ключевая ставка составляла 13,5–14%), а также курс правительства на продолжение реализации структурных реформ способствуют сдерживанию роста цен и, как ожидается, приведут к снижению уровня инфляции в среднесрочной перспективе. Согласно прогнозам МВФ, инфляция достигнет целевого уровня 5% к 2028–2029 гг.

Рис. 3. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2019–2029 гг., тыс. межд. долл.

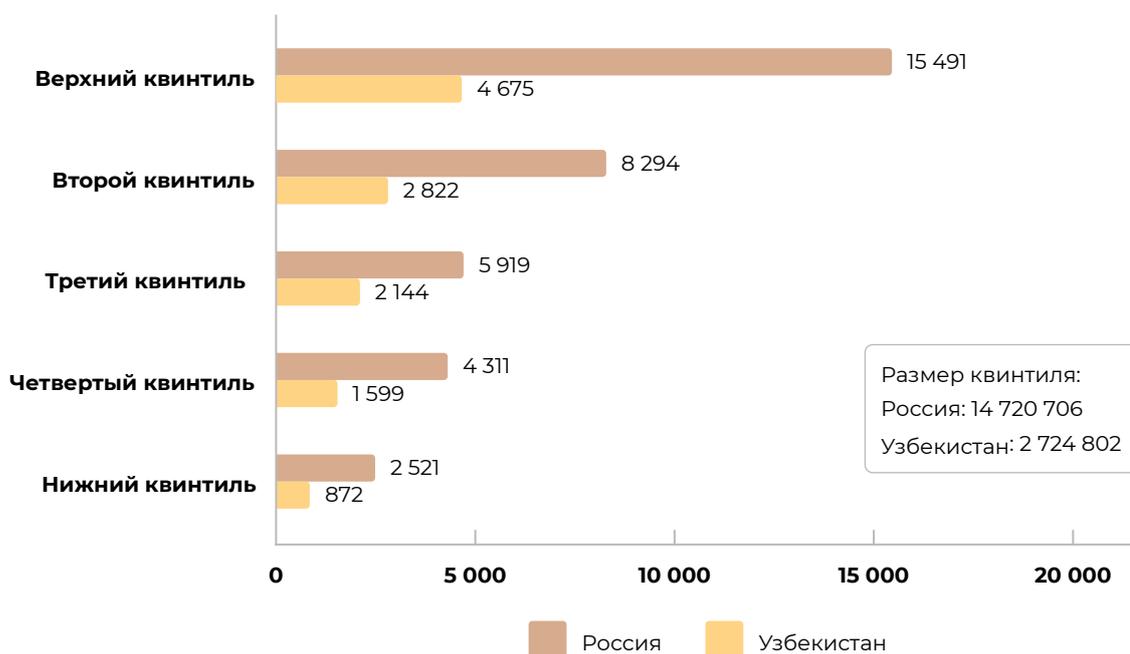


Источник: МВФ (доклад *World Economic Outlook*)

Примечание. \*Прогноз, оценочные данные за 2024 г. (по состоянию на 23.10.2024).

Доходы на душу населения Узбекистана за последние 20 лет существенно выросли, однако их распределение остается неравномерным, особенно между городскими и сельскими территориями. В то же время в Узбекистане наметился заметный прогресс в сокращении уровня бедности: с 2003 по 2023 г. доля населения, проживающего за чертой бедности (3,63 долл. США в день для стран с доходами ниже среднего), уменьшилась с 42,6 до 9,8%. При этом наблюдается процесс социально-экономического расслоения общества: наиболее быстрый рост доходов в последние годы отмечался именно среди богатой части населения страны. По данным Всемирного банка, в 2022–2023 гг. доходы 10% самых бедных слоев населения выросли на 6%, тогда как доходы 10% самых богатых категорий граждан увеличились более чем на 30%. На долю наиболее обеспеченных жителей (верхнего квинтиля) приходится 38,6% национального дохода, на долю наименее обеспеченных (нижнего квинтиля) — 7,2%. При этом верхний квинтиль в Узбекистане по уровню доходов сопоставим с четвертым квинтилем в России.

Рис. 4. Среднемесячные доходы занятого населения по квintильным (20%) группам, 2023 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

Сельское хозяйство входит в число важнейших секторов экономики Узбекистана, обеспечивая примерно 23,0% ВВП и 25,9% занятого населения страны. Согласно данным портала статистики Республики Узбекистан, более 96% производства продукции АПК и продуктов питания приходится на частный сектор. Объем сельскохозяйственного ВВП с 2003 по 2023 г. увеличился в 7,2 раза — с 2,9 до 20,9 млрд долл. США. При этом Узбекистан является нетто-импортером продукции АПК: импорт превышает экспорт почти в 2 раза.

В 2023 г. наибольшая доля экспорта в стоимостном выражении пришлась на пшеничную муку (20,6% экспорта или 455,9 млн долл. США) и фасоль (15,9% или 352,1 млн долл. США). В топ-5 экспортируемой продукции АПК также вошли соки фруктовые и овощные (4,3%), виноград свежий (4,0%) и виноград сушеный, изюм (3,5%). В стоимостной структуре импорта продукции АПК Узбекистана в 2023 г. наибольшие доли занимали пшеница (17,9% импорта или 765,0 млн долл. США), а также сахар свекловичный и тростниковый (11,0% или 471,9 млн долл. США). В топ-5 импортируемых позиций также вошли масло подсолнечное (6,9% стоимостного импорта продукции), говядина и пищевые субпродукты крупного рогатого скота (5,6%), мука пшеничная или пшенично-ржаная (3,7%).

Рис. 5. Внешняя торговля продукцией АПК Узбекистана, 2014–2023 гг., млрд долл. США



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.

Табл. 1. Структура экспорта продукции АПК Узбекистана, 2023 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Мука пшеничная или пшенично-ржаная	455,9	20,6
Фасоль	352,1	15,9
Соки фруктовые и овощные	95,0	4,3
Виноград свежий	89,3	4,0
Виноград сушеный (изюм)	77,5	3,5
Сливы и терн	76,3	3,4
Персики свежие	71,7	3,2
Луковичные овощи свежие	69,0	3,1
Абрикосы	65,0	2,9
Вишня и черешня	58,3	2,6
Прочие продукты	808,2	36,4
<b>Итого</b>	<b>2 218,3</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.

Табл. 2. Структура импорта продукции АПК Узбекистана, 2023 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Пшеница	765,0	17,9
Сахар свекловичный и тростниковый	471,9	11,0
Масло подсолнечное	295,9	6,9
Говядина и пищевые субпродукты крупного рогатого скота	239,8	5,6
Мука пшеничная или пшенично-ржаная	160,1	3,7
Шоколадные кондитерские изделия	157,2	3,7
Жмых и шрот соевые	128,4	3,0
Напитки безалкогольные, кроме воды и соков	107,6	2,5
Бананы	91,0	2,1

Продолжение табл. 2.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Детское питание из муки, крупы, крахмала и молока	86,9	2,0
Прочие продукты	1 781,1	41,6
<b>Итого</b>	<b>4 284,8</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.

## 1.2. Политические тенденции

**Узбекистан**



**Форма правления:**  
президентская республика

**Глава государства:**  
президент

**Форма административно-территориального устройства:**  
унитарное государство

**Крупнейшие политические партии:**  
Либерально-демократическая партия Узбекистана, Народно-демократическая партия Узбекистана, демократическая партия «Миллий Тиклиниш», социал-демократическая партия «Адолат»

### Политическое устройство

Узбекистан — демократическая республика с президентской формой правления. Высшее должностное лицо — президент, который представляет страну на международной арене, наделен правом заключать договоры, является главнокомандующим вооруженных сил. Он также издает указы, постановления и распоряжения, подписывает законы, взаимодействует с другими органами власти для управления страной. Президент избирается путем всеобщего тайного голосования сроком на семь лет<sup>2</sup>. Должность президента с 2016 г. занимает Шавкат Миромонович Мирзиёев, который был переизбран в 2021 г.

Высший государственный представительный и законодательный орган Узбекистана — Олий Мажлис (двухпалатный парламент). Сенат (верхняя палата) избирается раз в пять лет тайным голосованием из числа депутатов региональных представительных органов (по четыре человека от каждой области, города Ташкента и Республики Каракалпакстан). Кроме того, 9 из 65 сенаторов назначаются лично президентом. Законодательная палата (нижняя палата) состоит из 150 депутатов, члены палаты избираются всенародным голосованием раз в пять лет. Олий Мажлис определяет направление внутренней и внешней политики страны, принимает стратегические государственные программы, регулирует таможенные,

валютные и кредитные вопросы, ратифицирует и денонсирует международные договоры и др.

<sup>2</sup> Конституция Республики Узбекистан. Глава XIX.

Исполнительная власть принадлежит Кабинету министров. В круг его ответственности входят: осуществление эффективной экономической, социальной, налоговой и бюджетной политики; обеспечение устойчивого экономического роста, макроэкономической стабильности, продовольственной безопасности; создание благоприятного инвестиционного климата и др.

Верховный суд Республики Узбекистан является высшим органом судебной власти в сфере гражданского, уголовного, экономического и административно-судопроизводства.

## **Оценка политических рисков**

В Узбекистане сложилась устойчивая политическая система. В последние годы происходит общее повышение показателей политической стабильности, но остается в силе и ряд рисков.

В Республике Каракалпакстан сохраняется угроза сепаратизма. Основными причинами недовольства жителей Каракалпакстана являются низкий уровень жизни населения и серьезные экологические проблемы, вызванные высыханием Аральского моря и запустыниванием территории региона. В июле 2022 г. прошли акции протеста против готовившихся конституционных поправок, в результате которых Республика Каракалпакстан должна была лишиться статуса «суверенной» и утратить возможность выхода из Узбекистана с помощью референдума. После этих событий поправки были отменены и на референдум не выносились.

Напряженной остается ситуация в Ферганской долине: между Узбекистаном, Киргизией и Таджикистаном сохраняются разногласия относительно государственных границ. Примечательно, что в последнее время Узбекистан и Киргизия перешли на качественно новый уровень разрешения приграничных споров, составив график встреч на 2023 г. и окончательно завершив процесс делимитации границ в январе 2023 г. Тогда лидеры двух стран обменялись ратификационными грамотами.

В Узбекистане поддерживается низкий уровень террористической активности. Правительство страны успешно борется с террористическими группировками, несмотря на осложнение ситуации в регионе в связи ростом напряженности на севере Афганистана после 2021 г.

В условиях рестрикций западных стран против российской экономики и «поворота России на Восток» наметилась позитивная тенденция на углубление и расширение экономического партнерства между Россией и Узбекистаном. Российско-узбекистанские отношения протекают в конструктивном ключе. Товарооборот между странами в 2023 г. достиг 10 млрд долл. США. Узбекистан наряду с Россией является одним из основателей Шанхайской организации сотрудничества.

Рис. 6. Основные показатели качества государственного управления в Узбекистане



Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators)

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

Показатели политической стабильности и эффективности работы правительства Узбекистана по-прежнему показывают отрицательные значения. Вместе с тем важно отметить, что общий курс направлен на стабилизацию и повышение эффективности государственного управления, о чем свидетельствует последовательное повышение упомянутых показателей, остающихся на относительно устойчивом уровне за последние 10 лет.

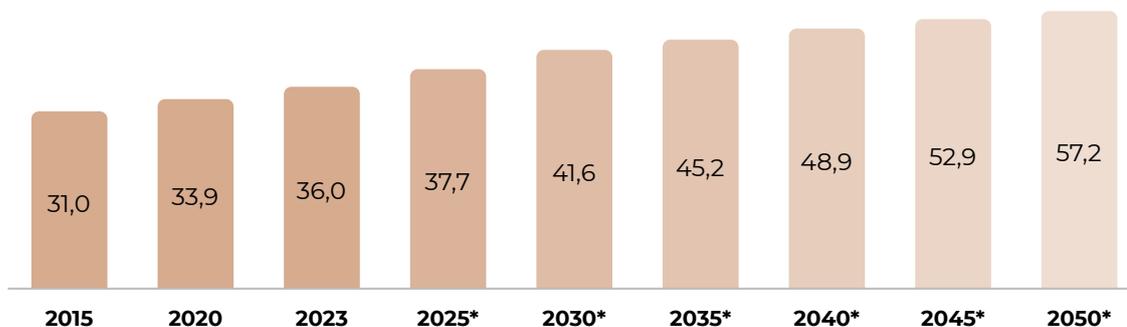
### 1.3. Демографические тенденции

По состоянию на 2023 г. численность населения Узбекистана составляет 36,0 млн человек. Среднегодовые темпы роста населения в 2015–2023 гг. оцениваются в 1,9%. Ожидается, что в 2023–2050 гг. этот показатель снизится до 1,7%, а численность населения страны к 2050 г. достигнет 57,2 млн человек. Процесс урбанизации протекает крайне медленно: доля городского населения составляет 50,5% и последние 63 года растет в среднем на 0,3 п.п. ежегодно. Более того, по данным Всемирного банка, в течение 2012–2020 гг. доля городского населения снижалась.

Большинство жителей сосредоточено в восточной части страны — в Ферганской долине и вблизи Ташкента. В пяти восточных регионах (Ферганской, Андижанской, Наманганской, Ташкентской областях и городе Ташкент) проживают свыше 45% населения страны. Наибольшая плотность населения отмечается в городских агломерациях Ташкента, Намангана, Самарканда и Андижана. Основной этнической группой являются узбеки. Также имеются места ком-

пактного проживания таджиков, казахов, каракалпаков и русских. Около 90% населения исповедует ислам, в основном суннитского толка, распространено христианство различных направлений (главным образом православие).

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



Источник: Агентство статистики при Президенте Республики Узбекистан, МВФ, ООН

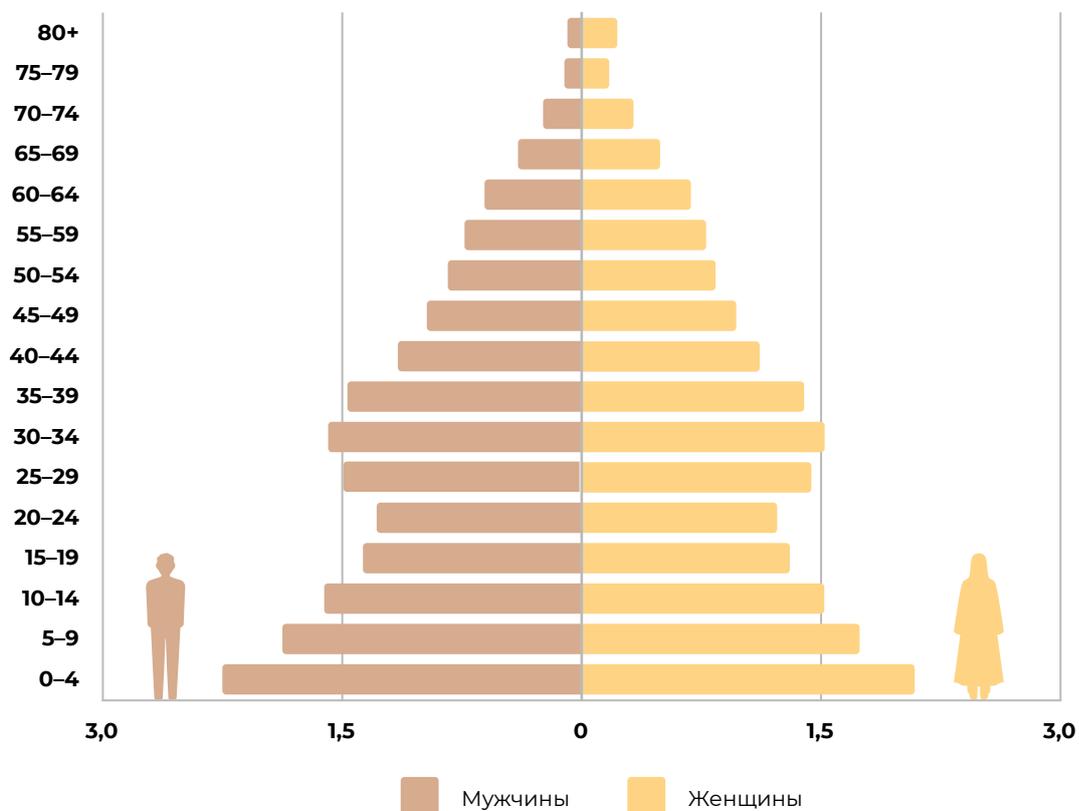
Примечание. \*Прогноз.

Узбекистан медленными темпами приближается к демографическому переходу, о чем свидетельствует характерная для развивающихся стран возрастная-половая пирамида растущего типа. С момента обретения Узбекистаном независимости в 1991 г. население страны увеличивалось в среднем на 1,3% ежегодно. В стране преобладают молодые жители до 25 лет (45,4% в 2023 г.). Доля лиц трудоспособного возраста в 2023 г. оценивалась примерно в 63,4% от общей численности населения. По данным Всемирного банка, коэффициент демографической нагрузки (отношение численности нетрудоспособного населения к трудоспособному) находился на уровне 55,1%; по оценкам других источников — не превышал 50%. Это самое низкое значение среди стран Центральной Азии. Однако данный показатель демонстрирует непрерывный рост с 2014 г., что свидетельствует о возможных проблемах с социальным обеспечением населения в среднесрочной перспективе.

Всемирный банк оценивает уровень безработицы Узбекистана в 4,5%, в то время как Министерство занятости и сокращения бедности Республики Узбекистан и Агентство статистики при Президенте Республики Узбекистан — в 6,8%.

В рамках очередного этапа реформ правительство Узбекистана планирует к 2026 г. вдвое сократить уровень бедности и к 2030 г. войти в число стран с уровнем доходов выше среднего. Всемирный банк отмечает, что достижение подобных целей требует гораздо более высоких темпов роста ВВП по сравнению с существующим, а также более динамичного создания рабочих мест и расширения возможностей для участия в экономических процессах всех граждан страны, включая молодежь, женщин и лиц с инвалидностью.

Рис. 8. Население Узбекистана по полу и возрасту, 2023 г., млн человек



Источник: Агентство статистики при Президенте Республики Узбекистан, МВФ, ООН



## 1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

Узбекистан — развивающаяся страна с большой долей молодого сельского населения. Значительное число узбекистанцев из-за безработицы переезжают в соседние страны с более привлекательными условиями труда (например, в Россию), где активно знакомятся с импортными товарами и формируют новые пищевые предпочтения. По данным Агентства статистики при Президенте Республики Узбекистан, с 2013 по 2023 г. из страны ежегодно выезжало в среднем около 197 тыс. человек (в 2023 г. — 233,2 тыс.). В период пандемии COVID-19 существенная часть граждан Узбекистана была вынуждена вернуться на родину (в 2020 г. количество прибывших выросло на 20,3%, в 2021 г. — на 34,4%), что обусловило рост внутреннего спроса на продукты питания. Другим фактором, стимулирующим динамичное развитие потребительского рынка и торговли в Узбекистане, являются проводимые с 2017 г. правительством страны реформы по либерализации экономики.

### Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок Узбекистана

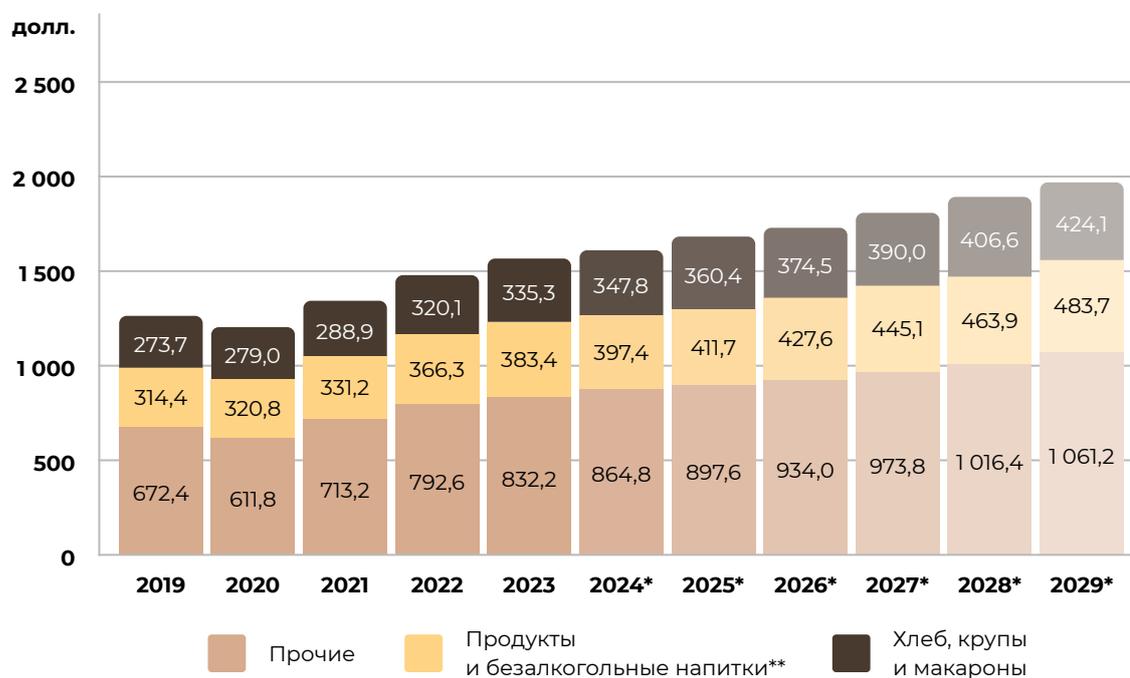
- Узбекистан остается страной с обширным демографическим потенциалом: здесь значительная доля людей трудоспособного возраста (около 63%) и молодое население (средний возраст в 2023 г. — 29 лет).
- Существенная часть домохозяйств сильно зависит от денежных переводов из-за границы (прежде всего из России). На потребительский рынок и экономику Узбекистана влияют ситуация на рынке труда, миграционная политика и экономическое развитие принимающей страны.
- В Узбекистане сохраняется проблема существенного социально-экономического неравенства населения, несмотря на видимое сокращение уровня бедности.
- Обесценивание национальной валюты и высокий уровень инфляции негативно влияют на покупательную способность населения.
- Сильная зависимость страны от импорта продукции АПК и уязвимость перед внешними факторами увеличили важность продовольственной безопасности.
- Сектор розничной торговли в Узбекистане активно развивается. Потребители все больше отдают предпочтение современным розничным сетям, чем традиционным лавкам, базарам и рынкам. По всей стране появляются сети круглосуточных магазинов шаговой доступности, гипермаркеты и торговые центры, что дополнительно подкрепляется политикой государства по привлечению иностранных инвестиций в розничный сектор. Однако на рынке розничной торговли продуктами питания и напитками по-прежнему доминируют несетевые традиционные торговые точки, в которых узбекистанцы зачастую покупают свежие фрукты и овощи, мясо и крупы.

- Выгодное географическое положение, наличие стабильного железнодорожного сообщения между крупнейшими городами страны и с соседними государствами снижают логистические издержки.
- Постепенное развитие туризма стимулирует рост гостинично-ресторанного сектора, формирующего спрос на импортную продукцию. Среди молодежи набирают популярность международные сети фастфуд-заведений.
- В рамках Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022–2026 гг. и Стратегии «Узбекистан-2030» правительство и государственные структуры продолжают стимулировать инвестиции в энергетику, транспорт, телекоммуникации, сельское хозяйство и туризм, одновременно проводя реформы энергетического сектора, приватизацию и улучшая фискальную политику.
- Узбекская кухня является одной из самых разнообразных среди стран Средней Азии. Она формировалась под влиянием индийских, персидских и тюркских традиций и сочетает в себе культуру кочевых народов.
- Пшеничная мука — неотъемлемая часть культуры потребления продуктов питания, важнейший ингредиент для производства хлеба и хлебобулочных изделий, а также макаронных изделий, популярных в стране и регионе в целом.

## Расходы на конечное потребление

В 2023 г. расходы на конечное потребление продуктов питания и безалкогольных напитков в Узбекистане увеличились на 4,7% и достигли 718,7 долл. США на душу населения в год. При этом доля хлеба, круп и макарон в общих расходах на продукты питания и безалкогольные напитки составила около 46,7% (335,3 долл. США на человека в год). Ожидается, что ежегодные расходы населения Узбекистана на продукты питания и безалкогольные напитки к 2029 г. повысятся до 907,8 долл. США, в том числе 424,1 долл. США составят расходы на хлеб, крупы и макароны.

Рис. 9. Расходы на конечное потребление на душу населения в постоянных ценах 2023 г., 2019–2029 гг., долл. США



Источник: Euromonitor International (Passport)

Примечание. \*Прогноз, оценочные данные за 2024 г.; \*\*без учета расходов на хлеб, крупы и макароны.



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

В последние годы Узбекистан наращивает потребление пшеницы путем увеличения импорта. Доля импортной пшеницы в общем объеме потребления выросла с 12,7% в 2014 г. до 34,0% в 2023 г. При этом внутреннее производство пшеницы снижалось с 7,0 млн тонн в 2014 г. до 5,4 млн тонн в 2018 г. По итогам 2023 г. показатель составил 6,5 млн тонн. Производство пшеницы сосредоточено в южной части Узбекистана. Экспорт пшеницы остается незначительным и в 2023 г. составил 30 тыс. тонн.

Табл. 3. Баланс ресурсов пшеницы Узбекистана, 2014–2023 гг., млн тонн

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Производство	7,0	7,0	6,9	6,1	5,4	6,1	6,2	6,0	6,3	6,5
Импорт	1,0	1,3	1,7	1,5	2,3	2,2	2,8	2,2	2,8	3,3
Экспорт	0,02	0,001	0,03	0,3	0,1	0,1	0,05	0,02	0,005	0,03
Потребление	7,9	8,3	8,6	7,3	7,6	8,2	8,9	8,2	9,1	9,7

Источник: Агентство статистики при президенте республики Узбекистан, ITC Trade Map, UN Comtrade, USDA

Примечание. Без учета переходящих запасов.



Рис. 10. Ведущие регионы Узбекистана по производству пшеницы, 2022 г.



## Производство

Узбекистан активно развивает собственное производство пшеничной муки. Государственный мукомольный холдинг «Уздонмахсулот» долгое время производил муку по субсидированным ценам. После 2016 г. был взят курс на либерализацию цен на пшеницу и муку, и инвестиции в частные мукомольные мощности увеличились. Правительство прекратило государственные субсидии на закупку зерна и перешло на рыночное ценообразование с 1 июня 2022 г. На республиканской товарно-сырьевой бирже проводятся торги пшеничной мукой и пшеницей.

В структуре потребления пшеничной муки Узбекистана за 2014 г. лишь половина объемов продукции была местного производства. К 2019 г. страна вышла на полную самообеспеченность мукой, а по итогам 2023 г. более 25% производимой муки было доступно для экспорта.

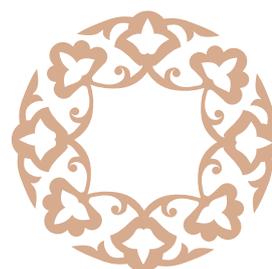


Табл. 4. Баланс ресурсов пшеничной муки в Узбекистане, 2019–2023 гг., тыс. тонн

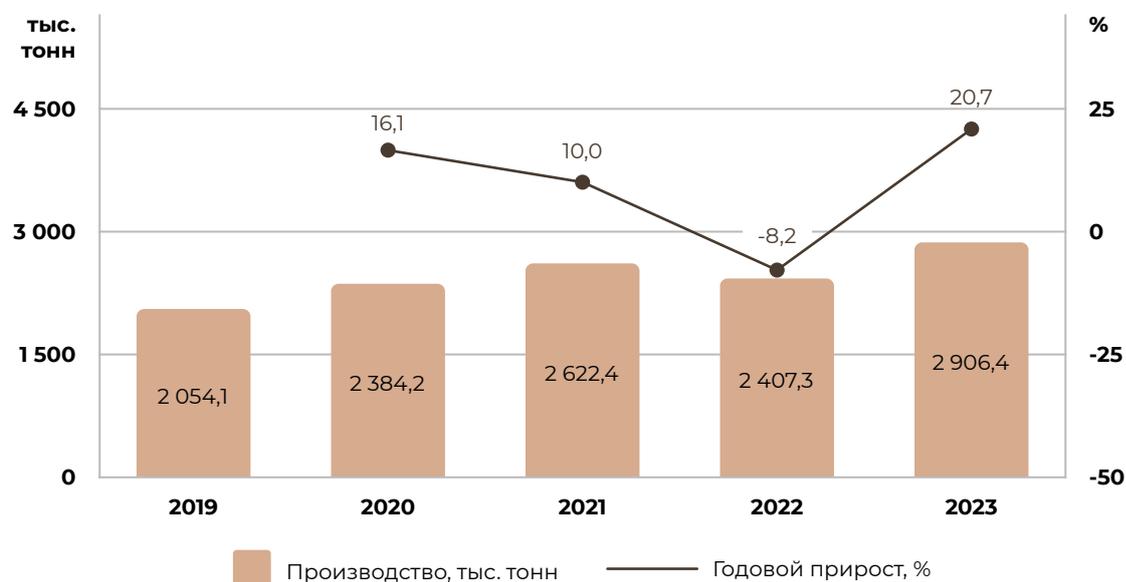
Показатель	2019	2020	2021	2022	2023
Производство	2 054,1	2 384,2	2 622,4	2 407,3	2 906,4
Импорт	452,5	351,5	356,0	428,0	516,4
Экспорт	419,0	737,1	949,1	782,2	1 310,7
Потребление	2 087,6	1 998,6	2 029,3	2 053,0	2 112,0

Источник: EMIS, Euromonitor International, ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Без учета переходящих запасов.

В 2023 г. Узбекистан произвел 2,9 млн тонн пшеничной муки (+20,7% к 2022 г.). Среднегодовые темпы роста объемов производства в 2019–2023 гг. составили 9,1%. После начала либерализации рынка пшеничной муки в 2019 г. некоторые казахстанские производители стали переносить свое мукомольное производство в Узбекистан. Этому способствовали снижение импортных пошлин на поставки пшеницы до 0%, а также другие льготы и меры поддержки развития внутреннего производства муки.

Рис. 11. Производство пшеничной муки в Узбекистане, 2019–2023 гг., тыс. тонн



Источник: EMIS, Euromonitor International, ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Без учета переходящих запасов.

## Потребление

В структуре потребления муки Узбекистана на пшеничную муку в 2023 г. приходилось 87,4% общего объема потребления, на ржаную — 3,8%, на цельнозерновую — 3,0%. Наибольшие среднегодовые темпы роста в 2019–2023 гг. наблюдались в потреблении прочих видов муки — 1,7% в год.

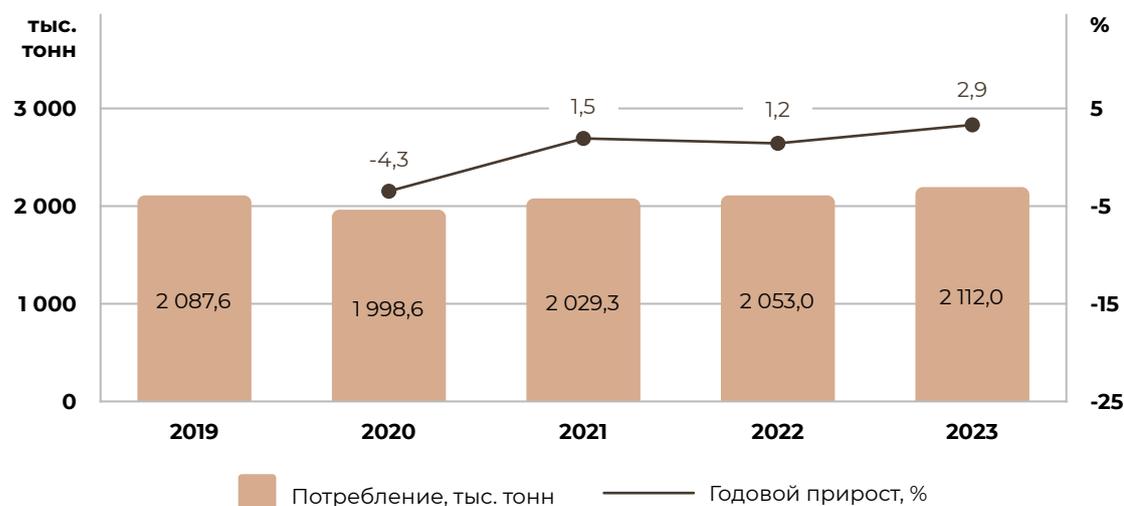
Табл. 5. Структура потребления муки в Узбекистане по видам, 2019–2023 гг., тыс. тонн

Наименование	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
Пшеничная мука	2 087,6	1 998,6	2 029,3	2 053,0	2 112,0	87,4
Ржаная мука	92,8	89,3	88,7	89,4	91,4	3,8
Цельнозерновая мука	70,8	66,7	69,3	70,1	71,9	3,0
Соевая мука	18,3	17,6	17,8	18,0	18,5	0,8
Прочие виды	115,5	129,2	118,5	120,5	123,8	5,1
<b>Итого</b>	<b>2 384,9</b>	<b>2 301,5</b>	<b>2 323,5</b>	<b>2 351,0</b>	<b>2 417,6</b>	<b>100,0</b>

Источник: EMIS, Euromonitor International

Потребление пшеничной муки в Узбекистане за 2023 г. оценивается в 2 112,0 тыс. тонн (+2,9% к 2022 г.). В 2020 г. показатель опускался ниже 2,0 млн тонн. Среднегодовые темпы роста объемов потребления в 2019–2023 гг. составили 0,3% в год.

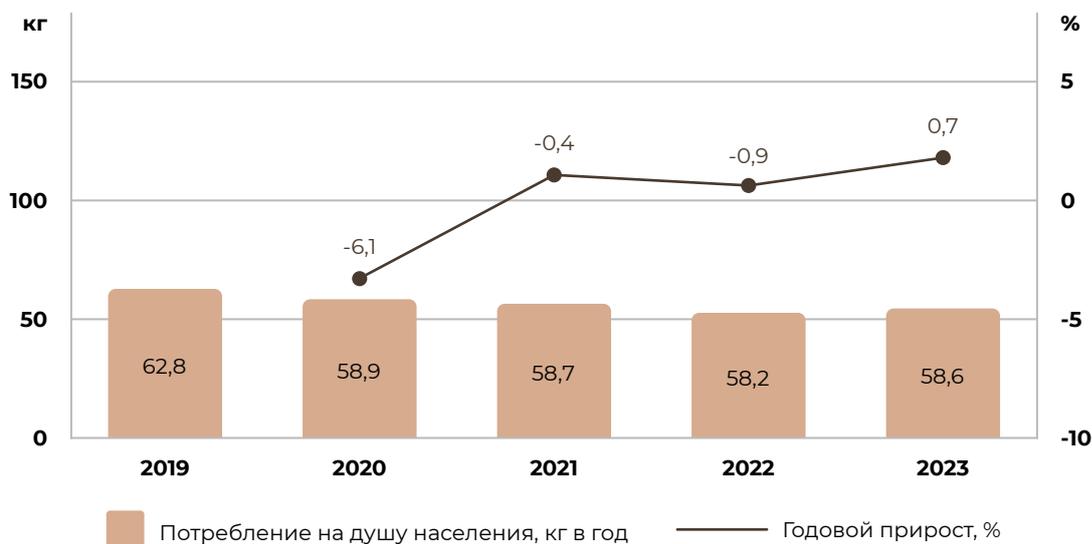
Рис. 12. Потребление пшеничной муки в Узбекистане, 2019–2023 гг., тыс. тонн



Источник: EMIS, Euromonitor International

Потребление пшеничной муки на душу населения в 2023 г. составило 58,6 кг. В 2019 г. показатель достиг максимального уровня — 62,8 кг на человека, после чего снижался в среднем на 1,7% ежегодно.

Рис. 13. Потребление пшеничной муки на душу населения в Узбекистане, 2019–2023 гг., кг в год



Источник: МВФ, EMIS, Euromonitor International

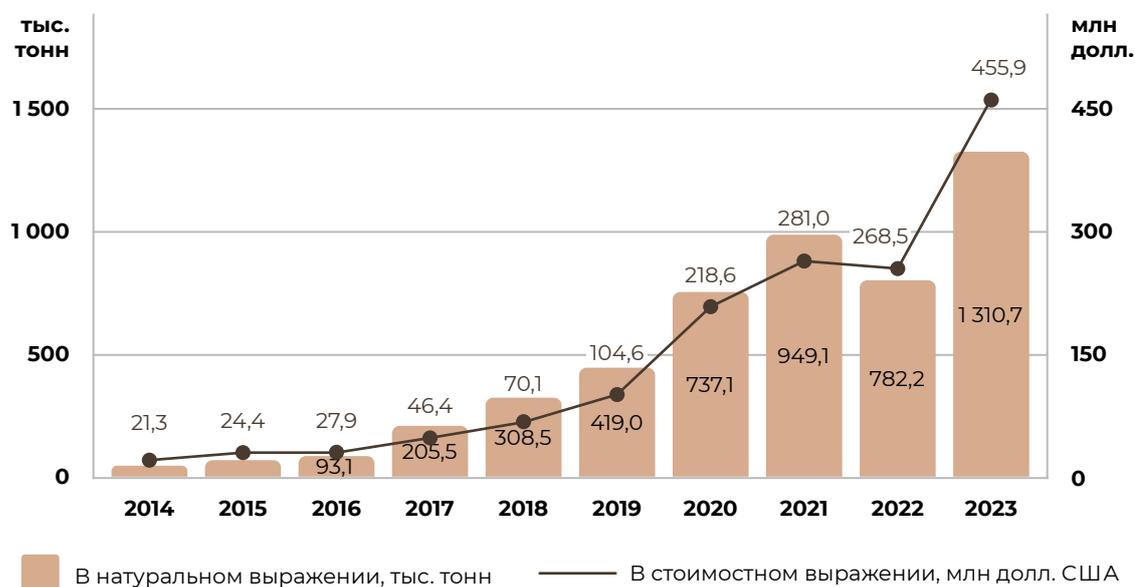
## Экспорт

Экспорт пшеничной муки Узбекистана значительно вырос в последние годы. Основным покупателем выступает Афганистан. Через Узбекистан проходит железная дорога, соединяющая Афганистан с Казахстаном, который наряду с Пакистаном долгое время был основным поставщиком пшеницы в Афганистан.

Узбекистан является участником программы ООН по доставке гуманитарных грузов в Афганистан. В 2021 г. в городе Термез открыт региональный центр гуманитарной логистики Управления Верховного комиссара ООН по делам беженцев для доставки гуманитарной помощи в Афганистан и другие страны Центральной Азии.

В 2023 г. Узбекистан поставил на внешние рынки 1 310,7 тыс. тонн пшеничной муки на сумму 455,9 млн долл. США. Более 98% объема экспорта приходилось на Афганистан. Около 65–70% объема экспорта составляет реэкспорт казахстанской муки. Незначительные объемы пшеничной муки экспортировались также в Таджикистан и Киргизию.

Рис. 14. Экспорт пшеничной муки Узбекистана в натуральном и стоимостном выражении, 2014–2023 гг.



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 1101.

Табл. 6. Экспорт пшеничной муки Узбекистана по странам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн

№	Импортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
1	Афганистан	70,1	75,3	93,1	205,5	308,3	417,8	732,4	949,1	782,2	1 295,3	98,8
	Прочие страны	—	—	—	—	0,2	1,1	4,7	—	0,003	15,4	1,2
	<b>Итого</b>	<b>70,1</b>	<b>75,3</b>	<b>93,1</b>	<b>205,5</b>	<b>308,5</b>	<b>419,0</b>	<b>737,1</b>	<b>949,1</b>	<b>782,2</b>	<b>1 310,7</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 1101.

Табл. 7. Экспорт пшеничной муки Узбекистана по странам в стоимостном выражении, 2014–2023 гг., млн долл. США

№	Импортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
1	Афганистан	21,3	24,4	27,9	46,4	70,0	104,3	217,4	281,0	268,5	447,7	98,2
	Прочие страны	—	—	—	—	0,1	0,2	1,2	—	0,001	8,2	1,8
	<b>Итого</b>	<b>21,3</b>	<b>24,4</b>	<b>27,9</b>	<b>46,4</b>	<b>70,1</b>	<b>104,6</b>	<b>218,6</b>	<b>281,0</b>	<b>268,5</b>	<b>455,9</b>	<b>100,0</b>

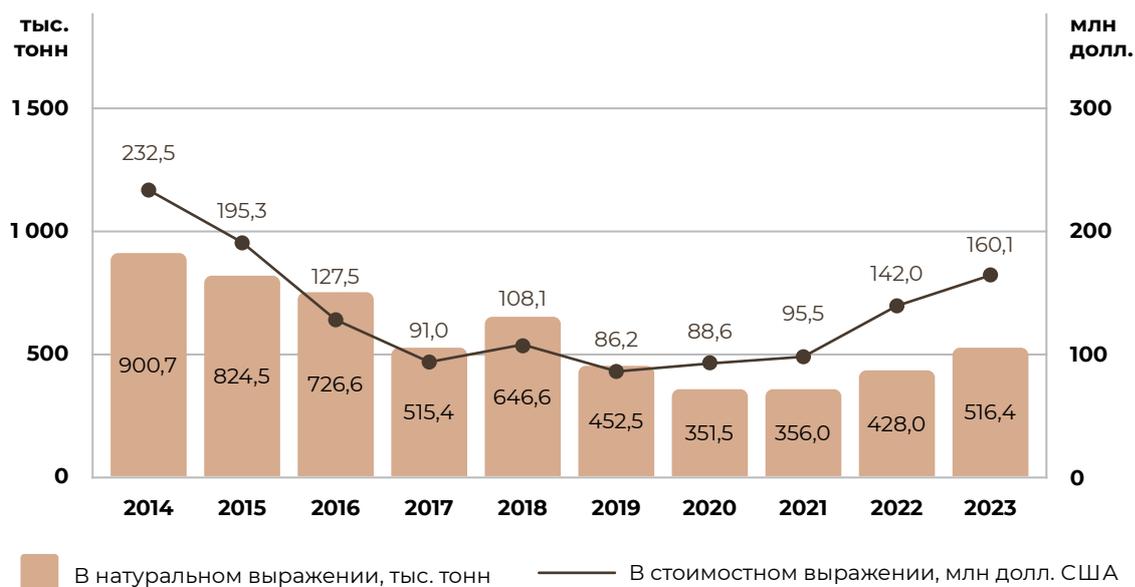
Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 1101.

## Импорт

С 2014 г. объем импорта пшеничной муки Узбекистана постепенно снижался. До 2019 г. основная часть импортируемой муки потреблялась внутри страны. В 2019–2023 гг. импортная продукция использовалась преимущественно для выполнения обязательств по поставкам пшеничной муки в Афганистан. В 2023 г. Узбекистан закупил на внешних рынках 516,4 тыс. тонн пшеничной муки на сумму 160,1 млн долл. США, что выше уровня 2022 г. на 20,7% в натуральном выражении и на 12,8% в стоимостном.

Рис. 15. Импорт пшеничной муки Узбекистана в натуральном и стоимостном выражении, 2014–2023 гг.



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 1101.

## Обзор рынка

Основным поставщиком пшеничной муки в Узбекистан является Казахстан, на долю которого в 2023 г. пришлось 94,2% общего объема импорта в натуральном выражении. В последние годы увеличиваются поставки из России, в 2023 г. импорт российской пшеничной муки достиг 28,1 тыс. тонн (5,4%).

Табл. 8. Импорт пшеничной муки Узбекистана по странам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн

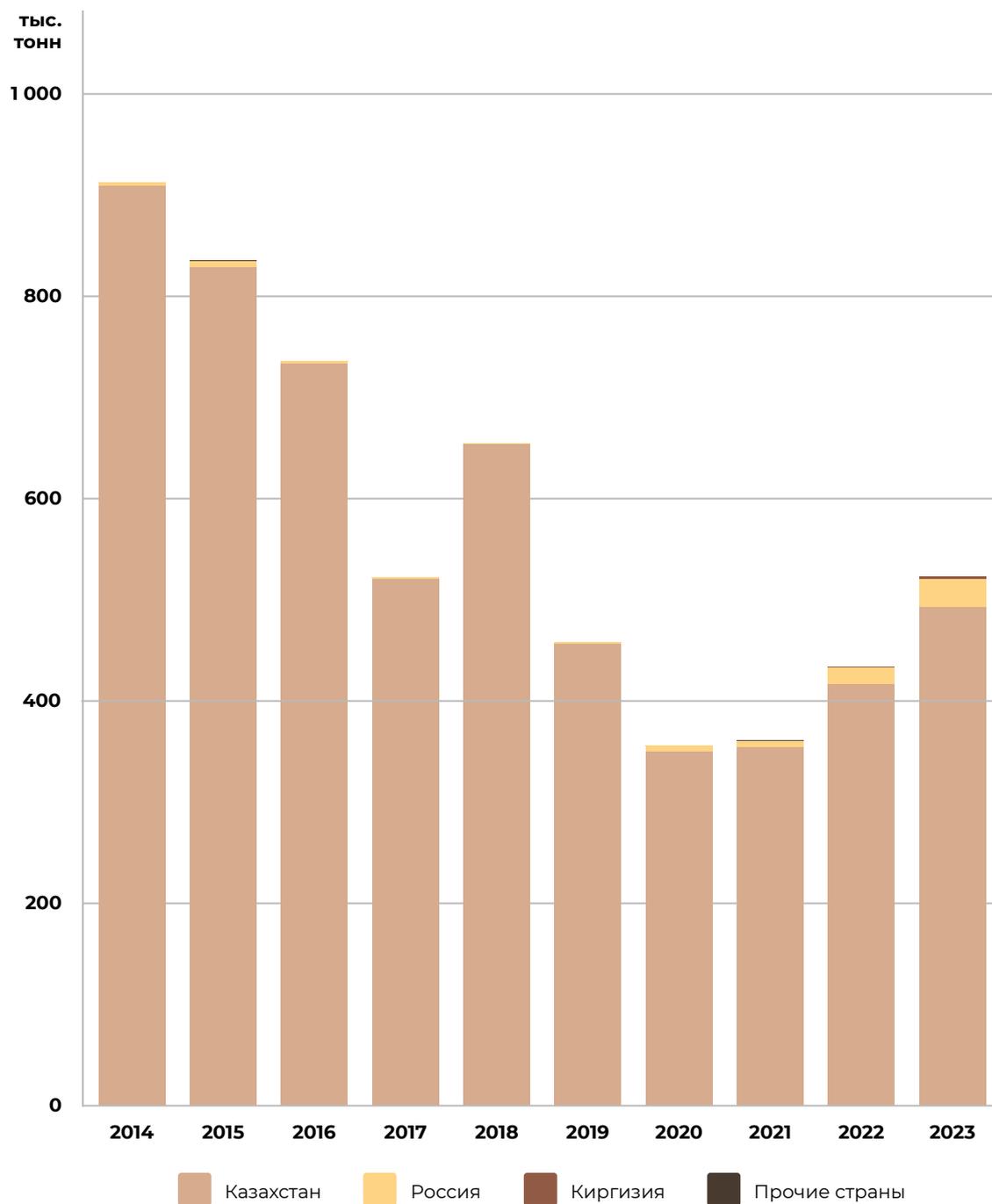
№	Экспортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
1	Казахстан	898,0	818,1	724,2	514,1	645,9	450,9	345,3	350,3	411,8	486,3	94,2
2	Россия	2,8	6,3	2,4	1,2	0,6	1,4	6,1	5,7	15,9	28,1	5,4
3	Киргизия	—	—	—	—	—	—	—	—	0,2	1,8	0,3
	Прочие страны	—	0,1	0,004	0,002	0,1	0,3	0,03	0,1	0,2	0,2	0,03
	<b>Итого</b>	<b>900,7</b>	<b>824,5</b>	<b>726,6</b>	<b>515,4</b>	<b>646,6</b>	<b>452,5</b>	<b>351,5</b>	<b>356,0</b>	<b>428,0</b>	<b>516,4</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 1101.



Рис. 16. Импорт пшеничной муки Узбекистана по странам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 1101.

В стоимостном выражении поставки пшеничной муки из Казахстана в 2023 г. оцениваются в 150,2 млн долл. США (93,8% общего объема). Поставки из России — 9,0 млн долл. США (5,7%).

Табл. 9. Импорт пшеничной муки Узбекистана по странам в стоимостном выражении, 2014–2023 гг., млн долл. США

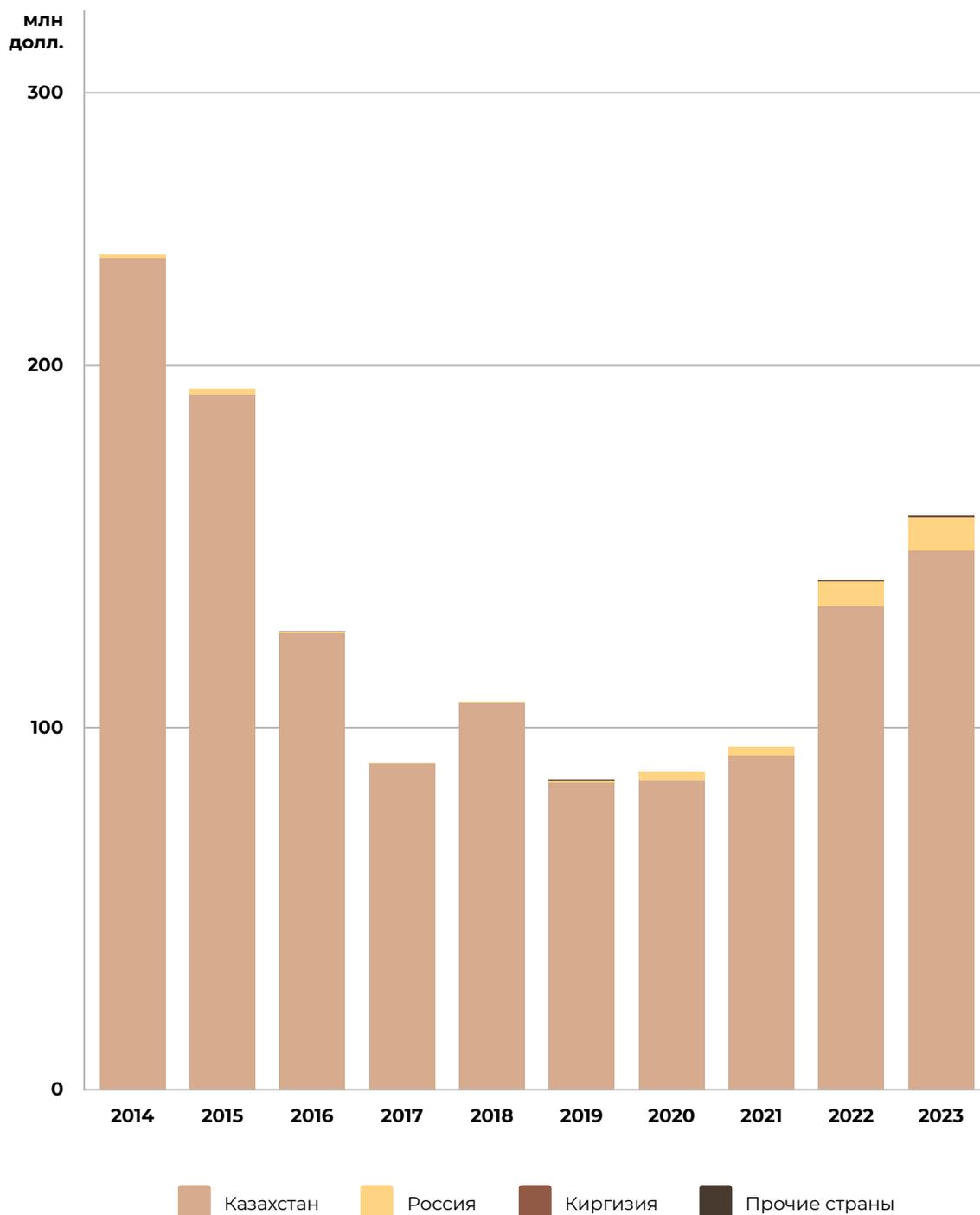
№	Экспортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
1	Казахстан	231,7	193,7	127,0	90,7	107,9	85,6	86,2	92,9	134,7	150,2	93,8
2	Россия	0,8	1,6	0,6	0,3	0,2	0,6	2,4	2,6	7,0	9,0	5,7
3	Киргизия	—	—	—	—	—	—	—	—	0,1	0,6	0,3
	Прочие страны	—	0,02	0,002	0,01	0,02	0,1	0,02	0,1	0,2	0,2	0,2
	<b>Итого</b>	<b>232,5</b>	<b>195,3</b>	<b>127,5</b>	<b>91,0</b>	<b>108,1</b>	<b>86,2</b>	<b>88,6</b>	<b>95,5</b>	<b>142,0</b>	<b>160,1</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 1101.



Рис. 17. Импорт пшеничной муки Узбекистана по странам в стоимостном выражении, 2014–2023 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 1101.

Средняя импортная цена на пшеничную муку в 2023 г. составила 310 долл. США за тонну (-6,6% к 2022 г.). Российская продукция поставлялась по более высоким ценам — 322 долл. США за тонну (+3,8% к средней цене).

Табл. 10. Средняя импортная цена на пшеничную муку по странам-экспортерам, 2014–2023 гг., долл. США / тонна

Экспортеры	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Отклонение от средней цены в 2023 г., %
<b>Средняя цена</b>	<b>258</b>	<b>237</b>	<b>176</b>	<b>177</b>	<b>167</b>	<b>191</b>	<b>252</b>	<b>268</b>	<b>332</b>	<b>310</b>	—
Россия	281	253	239	255	274	422	387	458	442	322	3,8
Киргизия	—	—	—	—	—	—	—	—	315	309	-0,3
Казахстан	258	237	175	176	167	190	250	265	327	309	-0,3

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 1101.

Табл. 11. Основные страны – экспортеры пшеничной муки в Узбекистан в 2023 г.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	Казахстан	93,8	<ul style="list-style-type: none"> <li>Казахстан входит в десятку крупнейших экспортеров пшеницы в мире. Объем экспорта пшеницы по итогам 2023 г. составил 7,2 млн тонн, из которых около 50% поступает в Узбекистан.</li> <li>Казахстан — один из основных поставщиков пшеничной муки в Афганистан, маршрут в который проходит через Узбекистан. Благодаря этому Казахстан входит в тройку крупнейших экспортеров пшеничной муки после Турции и Германии.</li> <li>До 70% экспорта пшеничной муки Узбекистана занимает реэкспорт казахстанской продукции.</li> <li>Правительство Узбекистана обеспечило благоприятные условия и льготы для мукомольной промышленности, и некоторые предприятия Казахстана стали переводить производство в Узбекистан.</li> <li>Для Казахстана как члена СНГ действуют нулевые импортные пошлины на поставки в Узбекистан</li> </ul>

Продолжение табл. 11.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
2	Россия	5,7	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Россия является одним из крупнейших в мире поставщиков пшеницы наряду с Австралией, Канадой и США.</li> <li>• В России ежегодно производится более 9 млн тонн пшеничной муки, из которых до 1 млн тонн экспортируется.</li> <li>• В последние годы Россия стала третьим по величине поставщиком пшеничной муки в Афганистан после Казахстана и Узбекистана.</li> <li>• Для России как члена СНГ действуют нулевые импортные пошлины на поставки в Узбекистан</li> </ul>

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade, открытые источники данных

## 2.2. Потребительские предпочтения

### Особенности и традиции потребления

#### Пшеничная мука — наиболее популярный вид муки в Узбекистане

Пшеничная мука является наиболее востребованным видом муки среди населения Узбекистана: в 2023 г. ее доля в структуре совокупного объема потребления данной товарной категории составила 87,4%. Постепенному увеличению спроса на пшеничную муку способствуют рост населения, динамичное развитие национальной экономики и повышение уровня располагаемого дохода домохозяйств. Среднегодовой темп роста объемов потребления в период с 2019 по 2023 г. оценивается в 0,3%, при этом в 2023 г. прирост по сравнению с предыдущим годом составил 2,9% (подробнее см. раздел [2.1](#)).

#### Разновидности национального хлеба

Пшеничная мука — основной ингредиент множества блюд, входящих в повседневный рацион жителей страны, в первую очередь лепешек, которые считаются национальным хлебом Узбекистана. Согласно узбекским традициям и народным обычаям, к лепешкам принято относиться как к священному продукту — с глубоким почтением. Многие семьи по традиции готовят хлеб дома с использованием пшеничной муки. При этом лепешки могут существенно различаться по вкусу и внешнему виду в зависимости от региона страны: все дело в рецептуре, которая передается из поколения в поколение и часто хранится в тайне. Несмотря на присутствие в большинстве рецептов таких базовых

ингредиентов, как мука, вода, соль и дрожжи, особое значение для конечного результата имеют закваска и технология приготовления. Узбекские лепешки выпекаются в тандыре — глинобитной печи, где тесто пропекается в течение нескольких минут, сохраняя все ароматы.

Уникальное свойство имеют самаркандские лепешки, которые пригодны к потреблению в течение трех лет. Со временем они не плесневеют, а черствеют, однако при смачивании водой, а также разогревании в тандыре такие лепешки вновь можно есть. Широко известны лепешки из Ферганской долины: они отличаются ярким сливочным вкусом и нежной текстурой за счет добавления молока, масла и сахара.

Наиболее популярные виды хлеба в Узбекистане:

- оби нон — самый старинный вид круглых лепешек, выпекаемых в тандыре; они плоские по центру и пышные по краям, готовятся из муки, воды, соли и дрожжей;
- лочира — круглая лепешка из сдобного теста на молоке и сливочном масле;
- патыр — лепешка, приготовленная без дрожжей на молоке, сливочном масле или бараньем жире;
- нони-токи — выпекаемый на обратной стороне сковороды хрустящий плоский хлеб, в состав которого входят масло, дрожжи и катык;
- катлама — жареная на сковороде лепешка из слоеного теста со сливочным маслом, иногда содержит начинку из мяса и овощей.

Популярность национального узбекского хлеба в качестве продукта повседневного рациона обеспечивает стабильный прирост объемов потребления пшеничной муки среди населения страны.

### **Повышенный спрос на пшеничную муку во время традиционных праздников**

Пшеничная мука — основной ингредиент национальных блюд, широко потребляемых во время традиционных и религиозных праздников, которые в Узбекистане принято отмечать народными гуляниями, а также семейными застольями. В связи с этим в период основных религиозных праздников, Ураза-байрама и Курбан-байрама, спрос на пшеничную муку возрастает. Так, в день Арафат, предшествующий Ураза-байраму и Курбан-байраму, в каждой узбекской семье готовят традиционную выпечку из пшеничной муки:

- куш-тили — обжаренные во фритюре тонкие полоски теста, присыпанные сахарной пудрой;
- баурсаки — сдобные шарики из теста;

- оромо — рулет из теста с начинкой из мелко нарезанного мяса;
- чак-чак — десерт из обжаренных во фритюре кусочков теста, пропитанных медовым сиропом.

Также в Узбекистане широко отмечается день весеннего равноденствия — Навруз, где главным праздничным блюдом служит сумалyak — лакомство из муки и пророщенных зерен пшеницы, сваренное на дровяном огне.

## **Большой спрос на импортную муку**

Узбекские потребители проявляют растущий интерес к муке от иностранных производителей как к более качественной, о чем свидетельствует увеличение доли импортной пшеницы в общем объеме потребления с 12,7% в 2014 г. до 34,0% в 2023 г. В стране пользуется популярностью казахстанская пшеничная мука, поскольку она содержит больше клейковины, чем местная, и из нее получается более пышное тесто. Считается также, что казахстанское зерно выращивается на более засушливых землях, за счет чего улучшается качество пшеницы.

Кроме того, в Узбекистане растет востребованность импортной фортифицированной пшеничной муки. Основными покупателями данной продукции выступают потребители с высоким уровнем дохода.

## **Тенденции в потреблении**

### **Урбанизация как катализатор спроса на готовые изделия из пшеничной муки**

Несмотря на сохранение в узбекских семьях традиции приготовления домашней выпечки (главным образом в сельской местности), среди городских жителей Узбекистана все большую популярность приобретает готовая продукция из пшеничной муки. Росту спроса на подобную продукцию способствует повышение уровня занятости женщин и высокие темпы урбанизации, особенно в густонаселенных агломерациях Ташкента, Намангана, Самарканда и Андижана. Наряду с национальными лепешками в больших городах востребован упакованный хлеб, часто представленный на полках супермаркетов и в сетевых розничных магазинах. Излюбленными видами хлеба являются чабатта, багет, бородинский заварной, кукурузный, ржаной, бездрожжевой, диабетический без сахара с высоким содержанием красного солода, плетенка, рогалик и кайзеровские булочки.

Повышенный спрос также отмечается на макаронные изделия из пшеничной муки, которые воспринимаются городскими потребителями как вкусные и удобные в приготовлении изделия. Таким образом, наблюдается тенденция роста востребованности пшеничной муки со стороны предприятий пищевой промышленности.

Ускоренный темп жизни в больших городах, особенно в Ташкенте, способствует повышению спроса на готовую выпечку как вариант быстрого перекуса. Подобную выпечку горожане предпочитают приобретать в небольших местных бакалеях и пекарнях, отмечая удобство их расположения вблизи дома или рабочего места. В то же время современные сети магазинов и пекарен также набирают популярность за счет широкого ассортимента как традиционных, так и западных вариантов выпечки, наиболее признанных молодыми людьми, следующими за мировыми тенденциями. Ожидается, что со стороны сектора HoReCa в среднесрочной перспективе будет наблюдаться высокий спрос на пшеничную муку.

### **Повышенная ценовая чувствительность потребителей в Узбекистане**

Несмотря на предпринимаемые правительством меры по борьбе с ростом цен, потребители продолжают испытывать значительное инфляционное давление. Прогнозируется, что в ближайшее время цена останется одним из основных факторов при выборе продуктов питания, включая пшеничную муку. Согласно данным Euromonitor International, в краткосрочной перспективе в условиях повышенной ценовой чувствительности жители Узбекистана будут склонны приобретать муку по доступным ценам, а также в рамках акций и программ лояльности.

### **Популяризация здорового образа жизни как фактор роста спроса на обогащенную и цельнозерновую пшеничную муку**

Все большее число жителей Узбекистана проявляет интерес к теме правильного питания. Кроме того, в связи с увеличением числа хронических заболеваний, вызванных лишним весом, правительство Узбекистана видит в числе приоритетных задач распространение информации о принципах здорового питания, что подчеркивается в [Указе](#) Президента Республики Узбекистан в рамках Государственной программы по реализации Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022–2026 гг. в «Год заботы о человеке и качественного образования». Реализуемая программа не содержит рекомендаций по снижению объемов потребления мучных изделий, поскольку выпечка является неотъемлемой частью пищевых привычек узбекского народа. В то же время меры, предпринимаемые государством, предполагают фортификацию узбекской пшеничной муки. Ожидается, что вследствие роста осведомленности о здоровом питании население проявит интерес к обогащенной и цельнозерновой пшеничной муке, содержащей больше полезных микроэлементов и витаминов.

## Товары-субституты

Основными субститутами пшеничной муки на рынке Узбекистана выступают ржаная и цельнозерновая мука, на долю которых в 2023 г. пришлось 3,8% и 3,0% от общего объема потребления муки соответственно. При этом ржаная мука воспринимается как более полезная альтернатива нефортифицированной пшеничной муке, вследствие чего может повыситься ее востребованность среди потребителей, заботящихся о здоровье и желающих разнообразить повседневный рацион. Та же тенденция характерна для цельнозерновой муки. Тем не менее ввиду ценовой доступности, а также широкого применения в национальной кухне снижения спроса пшеничную муку в среднесрочной перспективе не ожидается, даже с учетом роста популярности товаров-субститутов.

## 2.3. Торгово-распределительная сеть

Хлебобулочные и мучные кондитерские изделия — неотъемлемая часть узбекской кухни. В стране насчитывается более 20 видов лепешек и хлеба, которые потребляются на регулярной основе с каждым приемом пищи. Мука востребована как для производства продуктов питания, так и в качестве ингредиента для домашнего приготовления. Основными каналами сбыта пшеничной муки в Узбекистане являются пищевая промышленность (0,8%), розничная торговля (91,9%) и сектор общественного питания (7,5%). Важно отметить, что во всех каналах сбыта спрос на муку ежегодно увеличивается.

## Пищевая промышленность

Спрос на муку в секторе пищевой промышленности формируют производители мучных кондитерских изделий, макарон и хлеба. В стране действует множество предприятий, от крупных заводов до небольших частных пекарен, производящих широкий ассортимент хлебобулочных изделий, включая традиционный узбекский хлеб, лепешки, различные виды булочек и кондитерских изделий. Сектор активно развивается благодаря инвестициям в модернизацию производственных мощностей, внедрению современных технологий и улучшению качества продукции. В последние годы наблюдается тенденция к увеличению экспорта узбекских хлебобулочных изделий в соседние страны.

### Ключевые игроки

**Candy Gold** — компания производит и реализует кондитерскую продукцию на рынке Узбекистана и стран СНГ более 14 лет. Предлагает широкий ассортимент продуктов: шоколадные конфеты, вафли разной конфигурации, печенье, батончики и др. Фабрика находится рядом с Ташкентом.

**Makiz Baraka** — производитель высококачественной макаронной продукции, полуфабрикатов и круп. Продукция компании представлена как на внутреннем рынке, так и за рубежом.

**Zebiniso Ona** — крупный узбекский производитель сахаристых, мучных и шоколадных кондитерских изделий. Компания основана в 1998 г. Продукция реализуется на внутреннем рынке и поставляется за рубеж.

**Deya** — кондитерская фабрика, основана в 1994 г. Одно из ведущих предприятий кондитерской отрасли Узбекистана. Выпускает свыше 200 наименований кондитерской продукции, включая печенье, вафли, сушки, конфеты.

## Розничная торговля

Значительная часть пшеничной муки в Узбекистане реализуется через сектор розничной торговли. Спрос на муку в этом сегменте рынка формируется за счет развитой культуры домашнего приготовления пищи, в частности различной выпечки и хлеба, которые являются неотъемлемой частью местной культуры питания. Муку приобретают преимущественно женщины всех возрастов и с разным уровнем доходов. Мука представлена как в традиционной рознице, которая все еще со значительным преимуществом доминирует в секторе, так и в сетевых розничных магазинах, число которых ежегодно увеличивается.

В 2023 г. через сектор розничной торговли Узбекистана реализовано 1,94 млн тонн муки (+2,6% к 2022 г.) — это максимальный показатель за последние пять лет. Согласно прогнозам, спрос на муку в рознице продолжит расти за счет появления новых игроков на рынке и расширения предложения от уже существующих компаний.

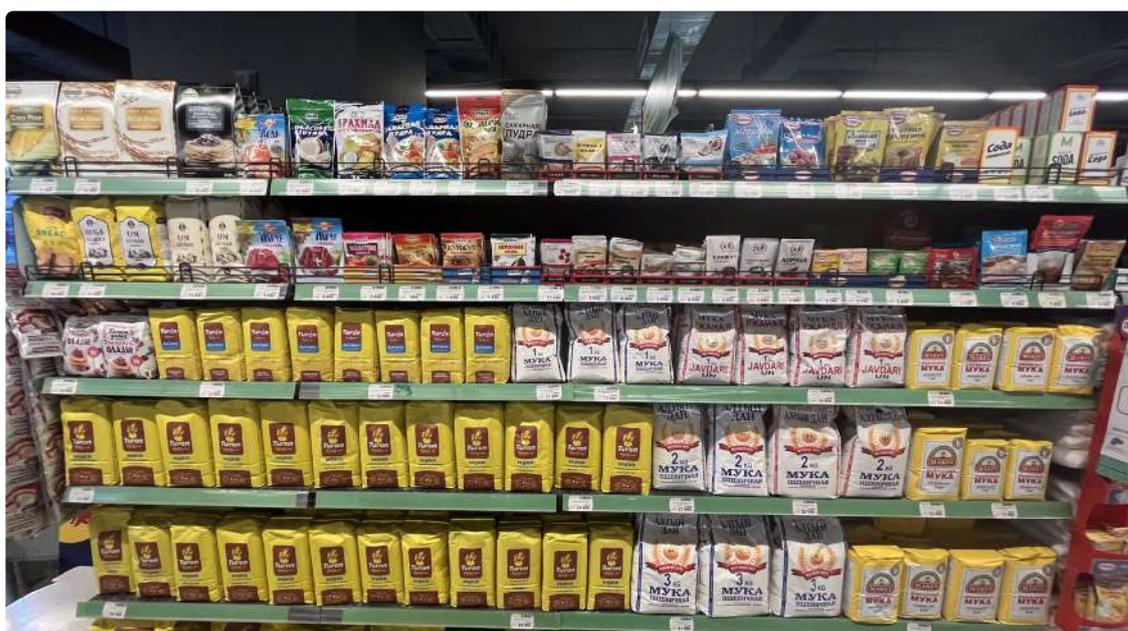
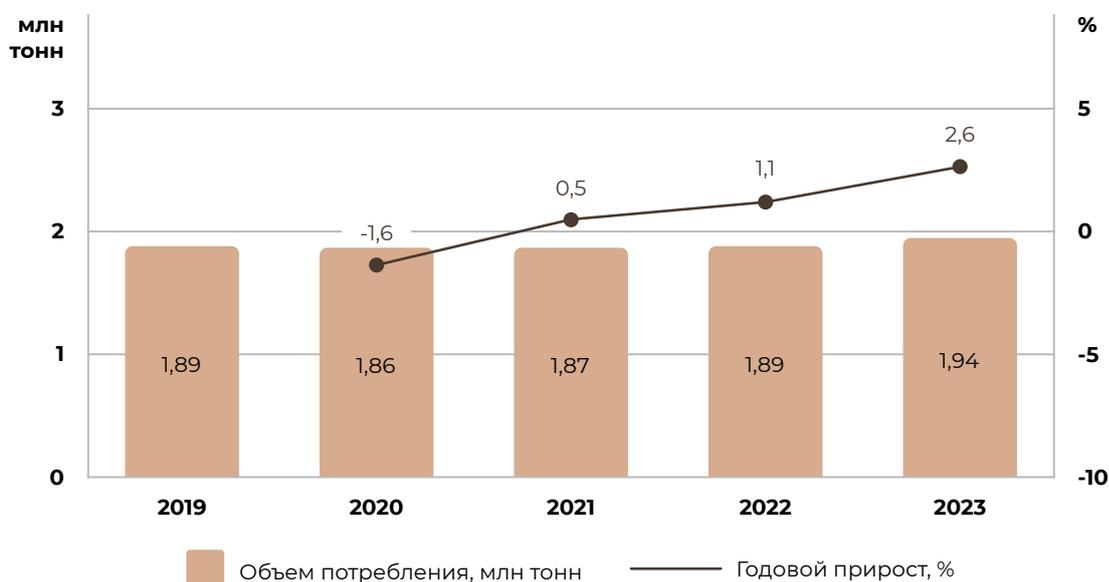


Рис. 18. Потребление пшеничной муки в секторе розничной торговли Узбекистана в натуральном выражении, 2019–2023 гг., млн тонн



Источник: EMIS, Euromonitor International

Наценка на муку в розничном секторе Узбекистана зависит от типа магазинов: сетевые магазины обычно делают наценку 10–20%, в то время как традиционные торговцы зачастую отпускают продукцию по более низким ценам.

Табл. 12. Цены на пшеничную муку в розничных сетях Узбекистана

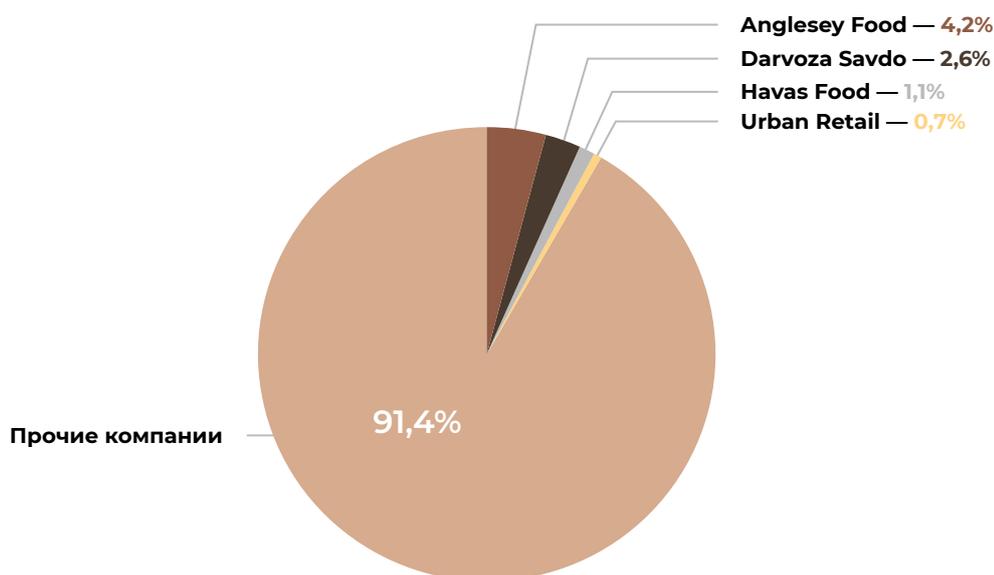
Вид продукции	Бренд	Страна происхождения	Упаковка, кг	Цена, долл. США	
				за упаковку	за 1 кг
Мука пшеничная, 1-й сорт	Dani Nan	Казахстан	1	0,5	0,5
Мука пшеничная, высший сорт	«МАКФА»	Россия	1	0,9	0,9
Мука пшеничная, высший сорт	Turon	Узбекистан	5	5,0	1,0
Мука пшеничная, высший сорт	«Алтын Дан»	Казахстан	1	1,2	1,2

Источник: данные сайтов сетевых магазинов Узбекистана ([Korzinka](#))

## Ключевые игроки

На рынке розничной торговли Узбекистана доминируют традиционные магазины. Среди представителей современной розницы нет ярко выраженного лидера, на топ-4 компаний приходится всего 8,6% продаж пшеничной муки. Компания Anglesey Food (супермаркеты Korzinka) занимает 4,2% рынка, за ней следуют Darvoza Savdo (2,6%), Havas Food (1,1%), Urban Retail (0,7%). Более 90% рынка занимают мелкие игроки.

Рис. 19. Ведущие розничные сети Узбекистана по объемам продаж в стоимостном выражении, 2023 г., %



Источник: EMIS, Euromonitor International

**Korzinka** — одна из крупнейших торговых сетей в Узбекистане. Бренд принадлежит Anglesey Food. Розничная сеть основана в 1996 г. в Ташкенте, включает 126 торговых точек по всей стране и представлена супермаркетами, дискаунтерами и магазинами шаговой доступности. С 2005 г. действует онлайн-магазин Korzinka.uz.

**Makro** — крупная розничная сеть, на рынке Узбекистана с 2010 г., включает 107 супермаркетов в 30 городах страны. Реализует продукцию как местных производителей, так и импортную. Принадлежит компании Darvoza Savdo.

**Havas Food** — крупная розничная сеть дискаунтеров шаговой доступности, включает более 250 торговых точек по всей стране. Компания основана в 2019 г. В магазинах Havas Food представлена продукция международных и локальных брендов, а также товары под собственными торговыми марками.

**Urban Retail** — владелец розничной сети Baraka Market. В ассортименте магазинов представлены продукты питания, напитки, бытовая химия, товары для дома и личной гигиены. Компания регулярно проводит акции и предлагает скидки, делая акцент на доступности и удобстве покупок для своих клиентов.

**Tegen** — розничная сеть, насчитывает свыше 30 торговых точек. В ассортимент входят свежие фрукты и овощи, напитки, кондитерские изделия, молочная продукция, мясо и мясные изделия. В магазинах также реализуются товары из Республики Корея.

## Оптовая торговля

В стране практически нет компаний, специализирующихся на импорте и оптовых продажах только одной категории товаров, как правило, ассортимент предлагаемой продукции разнообразен. Многие небольшие частные магазины закупают муку на оптовых рынках либо у производителей напрямую. Сетевые ретейлеры редко импортируют продукцию самостоятельно, предпочитая приобретать ее у местных импортеров и дистрибьюторов. Заведения общественного питания закупают продукцию у дистрибьюторов. Средняя наценка на пшеничную муку в оптовом секторе достигает 10%.

### Ключевые игроки

**Balton Trading** — один из крупнейших импортеров и дистрибьюторов продуктов питания и товаров повседневного спроса в Узбекистане. Деятельность компании охватывает более 17 тыс. торговых точек. В числе клиентов такие крупные бренды, как «МАКФА».

**Hermes International** — один из лидеров по сбыту бакалейных, диетических и продовольственных товаров в Узбекистане. На рынке с 2006 г.

## Электронная торговля

Доля электронных продаж в Узбекистане значительно ниже, чем в офлайн-магазинах по причине неразвитости логистической инфраструктуры и сохраняющегося недоверия потребителей к онлайн-покупкам. При этом в Узбекистане четвертый год подряд наблюдается увеличение количества пользователей современных смартфонов. Кроме того, растут инвестиции мобильных операторов в развитие инфраструктуры, улучшается качество доступа пользователей к интернету, что будет способствовать развитию электронной торговли. В настоящее время этот канал не является значимым в структуре продаж пшеничной муки, однако ожидается, что в ближайшие 5–10 лет его роль значительно возрастет.

Цены на муку на электронных торговых площадках практически идентичны розничным. Однако в онлайн-каналах выгоднее приобретать продукцию оптом, в частности те позиции, на которые действуют специальные предложения. Наценка на пшеничную муку на маркетплейсах составляет 10–20%.

Табл. 13. Цены на муку в секторе электронной торговли Узбекистана

Вид продукции	Бренд	Страна происхождения	Упаковка, кг	Цена, долл. США	
				за упаковку	за 1 кг
Мука пшеничная, первый сорт	Dani Nan	Казахстан	12	6,6	0,5
Мука пшеничная, высший сорт	Turon	Узбекистан	1	1,0	1,0
Мука пшеничная, высший сорт	«Алтын Дан»	Казахстан	1	1,1	1,1

Источник: данные электронных площадок Узбекистана ([Orzon](#))

## Ключевые игроки

**Korzinka.uz** — онлайн-магазин одноименной торговой сети, запущен в 2005 г., один из первых интернет-магазинов Узбекистана. Ассортимент включает свежие фрукты и овощи, молочную продукцию, продукты из мяса, кондитерские изделия, муку и др.

**Makro** — электронная торговая площадка одноименной розничной сети. Ассортимент включает бытовую химию, косметику, товары для детей, кондитерские изделия, муку, снеки, продукты из мяса, напитки, свежие фрукты, овощи и молочную продукцию.

**Express 24** — сервис доставки еды из ресторанов и продуктов из магазинов, представленных на платформе. Компания основана в 2016 г. Работает в Ташкенте, Самарканде, Бухаре, Андижане, Фергане и Коканде.

**Orzon** — онлайн-гипермаркет с доставкой товаров на дом. Продукты питания доставляются в пределах Самарканда, непродовольственные товары — по всему Узбекистану с помощью курьерских служб.

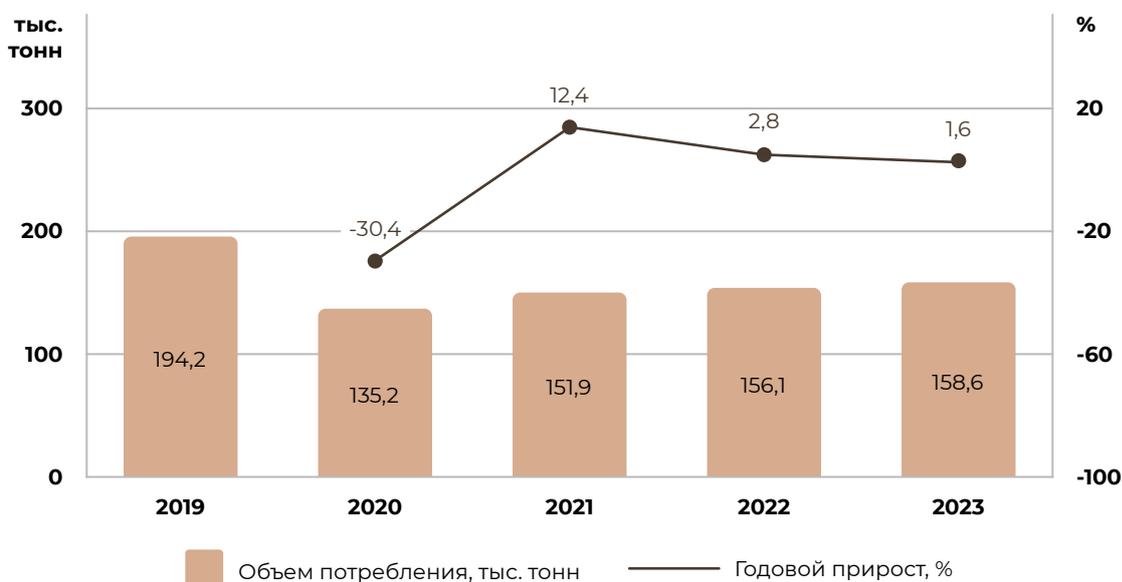
## Сектор HoReCa

По сравнению с розничной торговлей сектор общественного питания занимает значительно меньшую долю в структуре сбыта муки. Ресторанный сектор Узбекистана расширяется, но не быстрыми темпами, международные сети ресторанов и кафе постепенно открываются в крупных городах. Потребители, особенно молодежь, открыты к международным кухням и положительно воспринимают

сетевые фастфуд-заведения. В секторе HoReCa доминируют местные заведения общественного питания, однако такие сети, как Burger King, KFC и McDonalds, расширяют свое присутствие на рынке. Основным фактором, сдерживающим активное развитие данного сектора, выступает высокая ценовая чувствительность потребителей в Узбекистане. Кроме того, в небольших городах и сельской местности сохраняется традиция потребления еды дома в семейном кругу.

В 2023 г. через сектор общественного питания реализовано 158,6 тыс. тонн муки (+1,6% к 2022 г.). Пик потребления в ресторанном сегменте пришелся на 2019 г. — 194,2 тыс. тонн. Наименьшие объемы потребления (135,2 тыс. тонн) были зафиксированы в 2020 г., что связано антиковидными ограничениями.

Рис. 20. Потребление пшеничной муки в секторе общественного питания Узбекистана в натуральном выражении, 2019–2023 гг., тыс. тонн



Источник: EMIS, Euromonitor International

## Ключевые игроки

**Caravan Group** — компания основана в 2000 г., управляет сетью ресторанов и кафе. Заведения сети Caravan Group удостоены премии по итогам голосования на TripAdvisor. Рестораны Caravan, Affresco, Cinara's представляют разнообразные кулинарные традиции и неизменно показывают высокий уровень сервиса.

**ABN-MB** — одна из крупнейших в Узбекистане компаний в сфере гостеприимства, производства продуктов питания и напитков. Управляет пятью сетями ресторанов, производит пиво, кондитерские изделия, мороженое.

**Les Ailes** — сеть ресторанов быстрого питания. Входит в состав холдинга Navoqand People. В 2020 г. получила сертификацию «Халаяль». Компания представлена 15 точками общественного питания, также запущена франшиза в Казахстане.

## 2.4. Конкурентная среда и участники рынка

### Ведущие национальные производители

<b>O'zdonmahsulot</b>	
Страна	Узбекистан
Основные виды деятельности	Производство, сбыт
Контактная информация	Адрес: Узбекистан, Ташкент, Шайхантахурский район, ул. Абая, 6 Тел.: +998 78 777 2525 Сайт: <a href="http://www.uzdon.uz">www.uzdon.uz</a>
Описание	Одна из ведущих компаний в Узбекистане, специализируется на производстве и переработке зерновых культур. Основное направление деятельности — производство высококачественной муки различных сортов, которая используется как на внутреннем рынке, так и для экспорта. Помимо муки компания производит макаронные изделия, комбикорма и другие продукты переработки зерна
Ассортиментный портфель	 <p>Размер упаковки: от 25 кг</p>
<b>Diamante Group</b>	
Страна	Узбекистан
Основные виды деятельности	Производство, сбыт
Контактная информация	Адрес: Узбекистан, Ташкент, ул. Фозилтепа, 14 Тел.: +998 95 169 8555 , +998 99 818 6502

<b>Diamante Group</b>	
Описание	Один из крупнейших производителей муки в Узбекистане, на рынке с 2015 г. Занимается заготовкой, хранением и переработкой зерна. Собственное производство позволяет снизить наценки и поддерживать конкурентоспособные цены
Ассортиментный портфель	 <p>Размер упаковки: <input type="button" value="1 кг"/> <input type="button" value="2 кг"/> <input type="button" value="3 кг"/> <input type="button" value="5 кг"/> <input type="button" value="25 кг"/> <input type="button" value="50 кг"/></p>
<b>Intergrain</b>	
Страна	Узбекистан
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	<p>Адрес: Узбекистан, Сырдарьинская область, Янгиер, ул. Интернациональная, 3  Тел.: +998 33 718 8000  Сайт: <a href="http://www.intergrain.uz">www.intergrain.uz</a></p>
Описание	Крупнейший производитель и экспортер продовольствия в Центральной Азии. Суммарная мощность только мукомольного производства превышает 2,3 тыс. тонн в сутки или 550 тыс. тонн готовой продукции в год. Производственные комплексы равномерно расположены в ряде регионов. Суммарный единовременный запас зерна — до 70 тыс. тонн. Склады готовой продукции — более 200 тыс. м <sup>3</sup>

### Intergrain

<p>Ассортиментный портфель</p>	<div style="text-align: center;">  </div> <p>Размер упаковки: <span style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">1 кг</span> <span style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">2 кг</span> <span style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">3 кг</span> <span style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">5 кг</span> <span style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">25 кг</span> <span style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">50 кг</span></p>
--------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### Yangiyer Flour Trading

<p>Страна</p>	<p>Узбекистан</p>
<p>Основные виды деятельности</p>	<p>Производство, сбыт</p>
<p>Контактная информация</p>	<p>Адрес: Узбекистан, Ташкент, проспект Бунедкор, 1 Тел.: +998 90 979 5055 Сайт: <a href="http://www.yangiyerflourtrading.uz">www.yangiyerflourtrading.uz</a></p>
<p>Описание</p>	<p>Семейное предприятие, основано в 1991 г., специализируется на производстве и торговле мукой. Ассортимент включает пшеничную муку всех сортов и классов</p>
<p>Ассортиментный портфель</p>	<div style="text-align: center;">  </div> <p>Размер упаковки: <span style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">от 25 кг</span></p>

## Ведущие иностранные поставщики

### Dani Nan

<p>Страна</p>	<p>Казахстан</p>
<p>Основные виды деятельности</p>	<p>Производство, экспорт, сбыт</p>
<p>Контактная информация</p>	<p>Адрес: Казахстан, Шымкент, ул. К. Цеткин, 5 Тел.: +7 701 525 6111 Сайт: <a href="http://www.daninan.kz">www.daninan.kz</a></p>

<b>Dani Nan</b>	
Описание	Казахстанская холдинговая компания, специализируется на производстве муки и зерновых продуктов. За 25 лет работы зарекомендовала себя как надежный производитель высококачественной муки, используя исключительно местное сырье. Ежегодно компания перерабатывает до 140 тыс. тонн зерна, обеспечивая стабильные поставки продукции как на внутренний рынок, так и за рубеж
Ассортиментный портфель	 <p>Размер упаковки: 2 кг 3 кг 5 кг 10 кг 25 кг 50 кг</p>
<b>«Компания САЛАМАТ»</b>	
Страна	Казахстан
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: Казахстан, Костанай, ул. Дружбы, 36 Тел.: +7 714 255 6759 Сайт: <a href="http://www.salamatcompany.kz">www.salamatcompany.kz</a>
Описание	Производитель высококачественной муки с 2001 г. Основные виды деятельности: производство, закупка, хранение, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции. Компания экспортирует продукцию в Россию, Таджикистан, Узбекистан, Киргизию, Афганистан, Китай, Туркменистан, Ирак
Ассортиментный портфель	 <p>Размер упаковки: 2 кг 3 кг 5 кг 10 кг 25 кг 50 кг</p>

<b>JFOOD KAZAKHSTAN</b>	
Страна	Казахстан
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: Казахстан, Астана, проспект Ак Жол, 45 Тел.: +7 717 270 0500 Сайт: <a href="http://www.jfood.com.kz">www.jfood.com.kz</a>
Описание	Казахстанская торгово-производственная компания, специализируется на производстве и продвижении продуктов питания на территории Казахстана, СНГ и в странах Центральной Азии
Ассортиментный портфель	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">   </div> <p>Размер упаковки: от 2 кг</p>
<b>«МАКФА»</b>	
Страна	Россия
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: Россия поселок, Челябинск, Мелькомбинат № 2, участок 1 Тел.: +7 351 255 9893 Сайт: <a href="http://www.makfa.ru">www.makfa.ru</a>
Описание	Лидер рынка макаронных изделий и муки в России, крупный производитель круп и зерновых хлопьев. «МАКФА» входит в топ-5 мировых производителей макарон. Продукция, выпускаемая под брендом МАКФА, охватывает несколько направлений бакалейного рынка: макаронные изделия, крупы и зерновые хлопья, муку и готовые смеси для выпечки. В ассортиментном портфеле более 150 наименований
Ассортиментный портфель	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">   </div> <p>Размер упаковки: от 2 кг</p>

# Требования и стандарты на продукцию

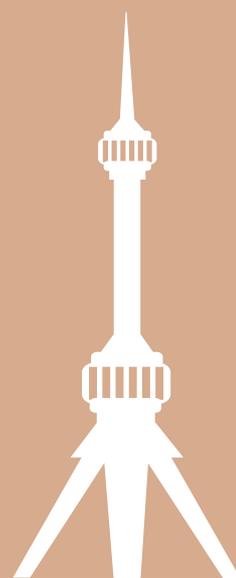
---



# 3

Содержание

---



### **3.1.**

Контролирующие органы

### **3.2.**

Требования к производителям

### **3.3.**

Требования к продукции

### **3.4.**

Требования к упаковке и маркировке

## 3.1. Контролирующие органы

### Контролирующие органы Российской Федерации

Согласно документам<sup>3</sup>, принятым на межгосударственном и государственном уровне, пшеничная мука при экспорте из РФ подлежит фитосанитарному контролю (надзору) и подпадает под регулирование деятельности со стороны уполномоченного органа Российской Федерации по осуществлению федерального государственного контроля в области обеспечения безопасности продукции в пунктах пропуска через российскую государственную границу — Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору ([Россельхознадзор](#)).

В систему государственной фитосанитарной службы Российской Федерации входят:

- на федеральном уровне — Россельхознадзор, осуществляющий деятельность на всей территории страны через свои структурные подразделения;
- на региональном уровне — фитосанитарные управления субъектов Российской Федерации.

Россельхознадзор является компетентным органом в области фитосанитарии, ответственным за выполнение фитосанитарных требований, предъявляемых странами-импортерами. Россельхознадзор гарантирует соблюдение на всей территории страны требований, предъявляемых компетентными органами стран-импортеров к эпифитотической обстановке, безопасности продукции, системе контроля за производством экспортируемой продукции, качеству лабораторных исследований и др. Также в процессе экспорта Россельхознадзор подтверждает выполнение требований страны-импортера оформлением международного фитосанитарного сертификата на каждую партию продукции.

Фитосанитарные управления субъектов Российской Федерации проводят противозащитные и профилактические мероприятия в своем регионе ответственности и осуществляют рутинный контроль на предприятиях, производящих подконтрольную продукцию растительного происхождения, в том числе оформляют фитосанитарные сертификаты и другие сопроводительные документы на каждую партию продукции, предназначенную для экспорта в Узбекистан.

---

<sup>3</sup> [Решение Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 № 318 «Об обеспечении карантина растений в Таможенном союзе»](#), [постановление Правительства Российской Федерации от 30.06.2021 № 1079 «О федеральном государственном контроле \(надзоре\) в области обеспечения качества и безопасности зерна и продуктов переработки зерна»](#).

В целом для осуществления экспорта любое предприятие должно быть зарегистрировано в ИС «Аргус-Фито», а также по результатам инспекции Россельхознадзора на соответствие требованиям страны-импортера получить разрешение на экспорт в конкретную страну на конкретный вид продукции. Для получения фитосанитарного сертификата нужно обратиться в ИС «Одно окно» (платформа «Мой экспорт»).

## Контролирующие органы Узбекистана

Согласно документам<sup>4</sup>, принятым в Республике Узбекистан, пшеничная мука при импорте подлежит фитосанитарному контролю (надзору) и подпадает под регулирование деятельности со стороны уполномоченного органа Республики Узбекистан по осуществлению государственного контроля в области обеспечения качества и безопасности продукции в пунктах пропуска через государственную границу — Агентства по карантину и защите растений при Министерстве сельского хозяйства Республики Узбекистан и Государственного таможенного комитета.

Главным нормативным правовым актом в сфере карантина растений является [Закон Республики Узбекистан от 09.07.2018 № ЗРУ-484 «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан «О карантине растений»](#). Если международным договором Республики Узбекистан установлены правила, отличающиеся от предусмотренных законодательством Республики Узбекистан о карантине растений, то применяются правила международного договора. Россия и Узбекистан являются сторонами [Соглашения о сотрудничестве в области карантина растений от 28 октября 2016 г.](#), положения которого не противоречат законодательству Узбекистана.

Согласно ст. 9 Закона Республики Узбекистан от 09.07.2018 № ЗРУ-484 «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан «О карантине растений», систему государственной службы по карантину и защите растений составляют:

- [Агентство по карантину и защите растений](#);
- [Агентство по карантину и защите растений Республики Каракалпакстан при Управлении по карантину и защите растений областей и города Ташкента](#);

---

<sup>4</sup> Закон Республики Узбекистан от 30.08.1997 № 483-I «О качестве и безопасности пищевой продукции», Закон Республики Узбекистан от 31.08.1995 № 113-I «О карантине растений», [Указ Президента Республики Узбекистан от 15.07.2021 № УП-6262 «О мерах по кардинальному совершенствованию системы карантина и защиты растений в республике»](#), [постановление Президента Республики Узбекистан от 15.07.2021 № ПП-5185 «О создании Агентства по карантину и защите растений Республики Узбекистан»](#), [постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 29.01.2018 № 65 «Об утверждении положений о порядке охраны территории Республики Узбекистан от вредных организмов по карантину растений и прохождения разрешительных процедур в сфере карантина растений»](#).

- районные (городские) отделы по карантину и защите растений;
- [Научно-исследовательский институт защиты растений](#) при Агентстве по карантину и защите растений;
- [Республиканский центр агрохимического анализа](#);
- службы по борьбе с саранчой и тутовой огневкой в Республике Каракалпакстан и областях;
- Республиканский центр «Биосифат»;
- пограничные пункты внешнеэкономической деятельности по карантину растений, межгосударственные пограничные пункты по карантину растений, пограничные пункты по карантину растений на внутриреспубликанских автомобильных дорогах, железнодорожных станциях, в аэропортах, речном порту и пункт по карантину растений на почтамте.

## 3.2. Требования к производителям

В Республике Узбекистан нет прямых требований к иностранным производителям пшеничной муки. Производство контролируется опосредованно через контроль качества поставляемой продукции.

## 3.3. Требования к продукции

### Общие требования к пищевой продукции

Пищевая продукция, ввозимая на территорию Республики Узбекистан, должна соответствовать требованиям [Закона Республики Узбекистан от 30.08.1997 № 483-I](#) «О качестве и безопасности пищевой продукции». Для государственной регистрации ввозимой пищевой продукции поставщик должен представить документы изготовителя и специально уполномоченного органа страны-экспортера, подтверждающие безопасность импортируемой продукции, а при необходимости проведения соответствующей экспертизы — образцы пищевой продукции.

При экспорте продукции, подлежащей фитосанитарному надзору, необходимо руководствоваться [фитосанитарными требованиями Республики Узбекистан](#), размещенными на сайте компетентного ведомства.

Согласно этим требованиям, продукция растительного происхождения должна быть свободна от карантинных вредных организмов, внесенных в [Перечень вредных организмов, имеющих карантинное значение для Республики Узбекистан](#), и сопровождаться фитосанитарным сертификатом, выданным компетентным органом страны-экспортера.

Подкарантинная продукция, ввозимая на территорию Республики Узбекистан автомобильным, воздушным и железнодорожным транспортом, подлежит карантинному фитосанитарному контролю в местах прибытия (пограничных пунктах по карантину растений) и досмотру в местах завершения таможенного оформления (в местах назначения, доставки), при необходимости проводятся лабораторные исследования.

В случае обнаружения признаков заражения карантинными вредными организмами образцы продукции передаются для исследований в соответствующие карантинные лаборатории. При подтверждении присутствия карантинных и других опасных вредителей, болезней растений и сорняков исследуемые образцы должны быть обеззаражены или возвращены грузоотправителю. Если вернуть образцы грузоотправителю невозможно, они должны быть уничтожены. Об этом государственным инспектором по карантину растений составляется отдельный акт и в течение трех рабочих дней направляется заинтересованным сторонам.

## Особые требования к пшеничной муке

Требования к качеству пшеничной муки в Республике Узбекистан регламентируются стандартом [O'z DSt 1313:2009](#) «Мука пшеничная хлебопекарная».

Табл. 14. Содержание зерен и вредных примесей в пшенице, направляемой в размол после очистки

Вредная примесь	Содержание, %, не более
Зерна ячменя, ржи, а также проросшие зерна этих культур и пшеницы (по совокупности)	5,0
в том числе проросшие зерна	3,0
Куколь	0,1
Вредные примеси	0,05
в том числе горчак ползучий и вязель разноцветный (по совокупности)	0,04
Семена гелиотропа опушенноплодного и триходесмы седой	Не допускается

Требования и стандарты на продукцию

Табл. 15. Общие требования к органолептическим и физико-химическим показателям муки

Показатель	Характеристика и норма для муки
Вкус	Свойственный пшеничной муке, без посторонних привкусов, не кислый, не горький
Запах	Свойственный пшеничной муке, без посторонних запахов, не затхлый, не плесневый
Массовая доля влаги, %, не более	15,0
Наличие минеральных примесей	При разжевывании муки не должно ощущаться хруста
Содержание металломагнитных примесей (с размером отдельных частиц в наибольшем линейном измерении не более 0,3 мм и/или массой не более 0,4 мг), мг/кг муки, не более	3,0
Зараженность вредителями	Не допускается
Загрязненность вредителями	Не допускается

Табл. 16. Характеристики сортов муки согласно стандарту O'z DSt 1313:2009

Сорт муки	Цвет	Массовая доля золы, в пересчете на сухое вещество, %, не более	Белизна, условных единиц прибора РЗ-БПЛ, не менее	Массовая доля сырой клейковины, %, не менее	Качество сырой клейковины, условных единиц прибора ИДК	Крупность помола, %			Число падения, с, не менее
						Остаток на сите по ГОСТ 4403, не более	Остаток на сите по НД (2), не более	Проход через сито по ГОСТ 4403	
Крупчатка	Белый или кремоватый с желтоватым оттенком	0,60	—	30,0	Не ниже второй группы	2 из шелковой ткани № 23 или из полиамидной ткани № 21 ПЧ-150	—	Не более 10 из шелковой ткани № 35 или из полиамидной ткани № 36/40 ПА	185
Крупка макаронная, вырабатываемая при хлебопекарном помоле	Белый или кремоватый с желтоватым оттенком	0,55	—	25,0		3 из шелковой ткани № 150 или из полиамидной ткани № 14 ПЧ-200	—	Не более 5 из шелковой ткани № 43 или из полиамидной ткани № 45/50 ПА	185

Требования и стандарты на продукцию

Продолжение табл. 16.

Сорт муки	Цвет	Массовая доля золы, в пересчете на сухое вещество, %, не более	Белизна, условных единиц прибора РЗ-БПЛ, не менее	Массовая доля сырой клейковины, %, не менее	Качество сырой клейковины, условных единиц прибора ИДК	Крупность помола, %			Число падения, с, не менее
						Остаток на сите по ГОСТ 4403, не более	Остаток на сите по НД (2), не более	Проход через сито по ГОСТ 4403	
Высший	Белый или белый с кремоватым оттенком	0,55	54,0	25,0		5 из шелковой ткани № 43 или из полиамидной ткани № 45/50 ПА	—	—	185
Первый	Белый или белый с желтоватым оттенком	0,75	36,0	28,0		2 из шелковой ткани № 35 или из полиамидной ткани № 36/40 ПА	—	Не менее 80 из шелковой ткани № 43 или из полиамидной ткани № 45/50 ПА	185
«Узбекистанская»	Белый с желтоватым или сероватым оттенком	1,15	18,0	25,0		2 из шелковой ткани № 27 или из полиамидной ткани № 27 ПА-120	—	Не менее 60 из шелковой ткани № 38 или из полиамидной ткани № 41/43 ПА	160
Второй	Белый с желтоватым или сероватым оттенком	1,25	12,0	23,0		2 из шелковой ткани № 27 или из полиамидной ткани № 27 ПА-120	—	Не менее 60 из шелковой ткани № 38 или из полиамидной ткани № 41/43 ПА	160
Обойная	Белый с желтоватым или сероватым оттенком с заметными частицами оболочек зерна	Не менее, чем на 0,07% ниже зольности зерна до очистки, но не более 2,0%	—	20,0		—	2 из проволочной сетки № 067	Не менее 35 из шелковой ткани № 38 или из полиамидной ткани № 41/43 ПА	160

## Требования и стандарты на продукцию

Содержание токсичных элементов, микотоксинов, пестицидов в муке регламентируется санитарными правилами и нормами [СанПиН РУз № 0138-03](#) «Санитарные нормы безопасности и пищевой ценности продовольственного сырья и продуктов питания» (подраздел 1.4.4).

Суммарное содержание радионуклидов в муке регламентируется санитарными правилами и нормами [СанПиН № 0093-99](#) «Гигиенические нормативы. Допустимые уровни искусственных радионуклидов в пищевых продуктах».

В соответствии с [постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 25.12.2019 № 1035](#) с 1 апреля 2020 г. на территорию Республики Узбекистан осуществляется импорт только обогащенной микронутриентами пшеничной муки I сорта. Требования направлены на реализацию [постановления Президента Республики Узбекистан от 18.12.2018 № ПП-4063](#) «О мерах по профилактике неинфекционных заболеваний, поддержке здорового образа жизни и повышению уровня физической активности населения». При импорте такой муки следует руководствоваться требованиями стандарта [O'z DSt 1104:2011](#) «Мука пшеничная хлебопекарная первого сорта, обогащенная витаминно-минеральной смесью».

Табл. 17. Содержание микронутриентов в муке согласно стандарту O'z DSt 1104:2011

Наименование микронутриента	Содержание, мг/кг
Минеральные вещества	
Железо	40–65
Цинк	15–30
Витамины	
B1 (тиамин)	1,6–10
B2 (рибофлавин)	1,4–12
PP (никотинамид)	10–40
Bc (фолиевая кислота)	1–4

Примечание: Содержание микронутриентов определяется по уровню железа и цинка.

Согласно [Специальному техническому регламенту «О безопасности продуктов переработки зерна»](#), в продуктах переработки зерна (в том числе в муке пшеничной) не допускается содержание ГМО более 0,9% от объема продукции.

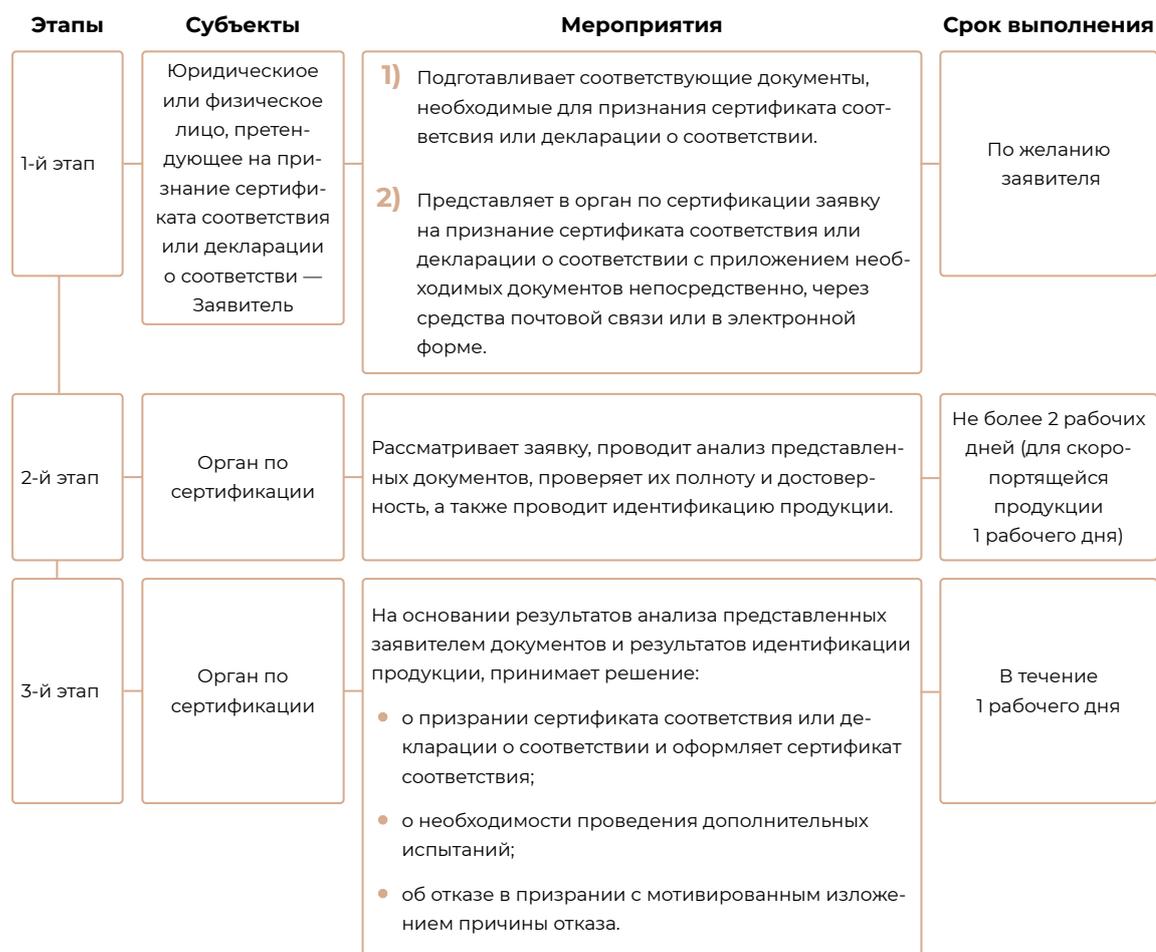
## Требования «Халяль»

В Узбекистане требования «Халяль» применяются на добровольной основе. С перечнем стандартов можно ознакомиться [на сайте](#).

## Порядок проведения лабораторного контроля пшеничной муки для получения доступа на рынок Узбекистана

В соответствии с [постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 14.10.2015 № 292](#) сертификаты соответствия, декларации о соответствии и протоколы испытаний, выданные российскими органами по сертификации, признаются действительными на территории Республики Узбекистан.

Рис. 21. Схема признания сертификатов соответствия и деклараций



Признание сертификатов (деклараций), выданных за пределами страны, осуществляется путем их переоформления на сертификаты соответствия Республики Узбекистан и внесения в государственный реестр сертифицированной продукции. Заявителем может быть физическое или юридическое лицо — импортер, производитель, поставщик либо их представитель.

## Основные риски, ошибки и последствия

Отгрузка на экспорт продукции, не соответствующей требованиям законодательства Узбекистана, может привести к возврату, задержанию, утилизации или уничтожению такой продукции.

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

При планировании экспортных поставок в Узбекистан необходимо учитывать требования к остаточному сроку годности продукции и время, которое будет затрачено на логистику.



## 3.4. Требования к упаковке и маркировке

Главный нормативный правовой документ, устанавливающий требования к маркировке пищевой продукции в Узбекистане, — [постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 12.07.2017 № 490](#) «Об утверждении общего технического регламента о безопасности пищевой продукции в части ее маркировки». Положения общего технического регламента устанавливают требования к маркировке пищевой продукции для обеспечения прав покупателей на достоверную информацию о пищевой продукции.

Маркировка упакованной пищевой продукции должна содержать следующую информацию:

- наименование;
- состав;
- количество и масса;
- дата изготовления;
- срок годности, длительность хранения после вскрытия упаковки (если зависит от свойств упаковки);
- дата изготовления:
  - в формате «час, число, месяц» — при сроке годности до 72 часов;
  - в формате «число, месяц, год» — при сроке годности от 72 часов до 3 месяцев;
  - в формате «месяц, год» или «число, месяц, год» — при сроке годности более 3 месяцев.
- условия хранения, установленные изготовителем/производителем или предусмотренные техническими регламентами на отдельные виды пищевой продукции; условия хранения после вскрытия упаковки (если зависят от свойств упаковки);
- страна производства (наименование места происхождения), наименование и местонахождение изготовителя/производителя, наименование и местонахождение / адрес:
  - изготовителя/производителя;
  - импортера;
  - уполномоченного изготовителем/производителем лица (при наличии);

- рекомендации и/или ограничения по использованию и приготовлению (если без этой информации использование пищевой продукции затруднено, может причинить вред здоровью потребителей, их имуществу, либо привести к снижению или утрате потребительских свойств продукции);
- пищевая ценность;
- предназначение продукта (для специализированных продуктов, в том числе детского и диетического питания).

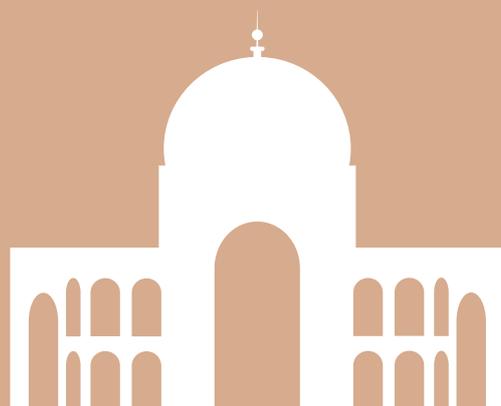
Маркировка пищевой продукции должна быть на государственном языке (допускается дублирование сведений на других языках), четкой, легко читаемой, достоверной и не вводить покупателей в заблуждение. Надписи, знаки, символы должны резко отличаться от фона, на который нанесена маркировка. Способ нанесения маркировки должен обеспечивать ее сохранность в течение всего срока годности пищевой продукции при соблюдении условий хранения, установленных изготовителем.

Санитарные правила, нормы и гигиенические требования к упаковке приведены в [постановлении Кабинета Министров Республики Узбекистан от 07.07.2017 № 476 «Об утверждении Общего технического регламента о безопасности упаковки, контактирующей с пищевой продукцией»](#).

# Особенности и барьеры входа на рынок

---





Содержание

## **4.1.**

Особенности таможенных процедур

## **4.2.**

Тарифные и нетарифные барьеры

## 4.1. Особенности таможенных процедур

### Особенности таможенных процедур в Российской Федерации при экспорте пшеничной муки

#### Таможенные операции при экспорте товаров

Органом, уполномоченным осуществлять таможенный контроль при экспорте товаров из России, является [ФТС России](#). Порядок экспорта сельскохозяйственной и пищевой продукции регулируется [Таможенным кодексом ЕАЭС](#), который предусматривает ряд обязательных таможенных операций в рамках таможенной процедуры экспорта:

- 1) пограничный санитарный и фитосанитарный контроль;
- 2) таможенное оформление (таможенная очистка):
  - представление товаров — уведомление таможенного органа о прибытии (фактическое предъявление товаров производится по требованию таможни);
  - декларирование товаров;
  - уплата всех необходимых пошлин, сборов и других платежей;
- 3) прохождение таможенного контроля:
  - документарный контроль;
  - таможенный осмотр или досмотр товаров;
  - иные контрольные действия;
- 4) пограничный контроль при перемещении товаров через границу РФ;
- 5) выпуск товара с таможенной территории РФ.

Общая продолжительность таможенных процедур обычно составляет от 1 до 4 часов.

Для осуществления таможенных операций экспортеру рекомендуется привлекать специализированных подрядчиков — транспортно-экспедиторскую компанию (осуществляет перевозку и документарное сопровождение груза, а так-

же непосредственное прохождение таможенного контроля) и/или таможенного брокера (осуществляет декларирование и таможенную очистку груза)<sup>5</sup>.

В случае самостоятельного декларирования экспортер должен иметь личный кабинет на [сайте](#) ФТС России<sup>6</sup>, а также пополнить лицевой счет для уплаты пошлин и сборов. Оформить и подать таможенную декларацию<sup>7</sup> можно через сервис [Контур.Декларант](#).

## Документы для декларирования товаров

Товары, экспортируемые из России, в обязательном порядке подлежат таможенному оформлению, ключевым элементом которого является подача таможенной декларации. Таможенная декларация подается только в электронном виде и по строго определенной [форме](#).

Экспортер должен подготовить нижеперечисленные документы, на основании которых будет заполнена декларация на товары ([ст. 108](#) Таможенного кодекса ЕАЭС):

- документы, подтверждающие полномочия лица, подающего декларацию:
  - договор с таможенным брокером или доверенность на сотрудника;
- документы в отношении заключенной сделки:
  - контракт со всеми дополнительными соглашениями к нему;
  - спецификация;
  - платежные документы о предоплате, если она предусмотрена контрактом;
  - инвойс (счет), отправляемый с грузом, и его перевод;
  - ведомость банковского контроля с уникальным номером контракта (УНК) при его наличии;
- транспортные (перевозочные) документы:

---

<sup>5</sup> Подробнее см. раздел [5.1](#).

<sup>6</sup> Для ознакомления с инструкцией по заполнению таможенных деклараций см. [решение Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 379](#).

<sup>7</sup> О порядке использования Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов при таможенном декларировании и выпуске товаров в электронной форме см. [приказ Федеральной таможенной службы от 17.09.2013 № 1761](#).

- коносамент или СМР (в случае морской или автомобильной перевозки);
- упаковочный лист;
- страховка на груз;
- документы по товару (подтверждающие право владения грузом, происхождение товаров, торговую марку, фирму-производителя, соблюдение запретов и ограничений на вывоз, классификацию ТН ВЭД ЕАЭС):
  - фитосанитарный сертификат, выданный Россельхознадзором и подтверждающий, что продукция соответствует карантинным фитосанитарным требованиям Республики Узбекистан;
  - сертификат происхождения;
  - сертификат соответствия;
  - предварительное решение о классификации товаров по ТН ВЭД ЕАЭС (при наличии).
- документы, подтверждающие уплату таможенных пошлин и сборов (при наличии).

Далее документы размещаются в электронном архиве декларанта<sup>8</sup>, а декларанту направляется идентификационный номер документа для последующего внесения в декларацию. Инструкция по заполнению таможенных деклараций изложена в [решении Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 379](#). Порядок использования Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов утвержден [приказом ФТС России от 17.09.2013 № 1761](#). Представлять документы таможенным органам может как непосредственно сам декларант, так и уполномоченный таможенный представитель.

### **Сертификат происхождения**

При организации экспорта в Узбекистан помимо основного пакета документов должен быть оформлен сертификат происхождения по форме СТ-1, подтверждающий, что продукция произведена на территории России. Документ служит основанием для получения таможенных преференций и необходим импортеру для осуществления таможенных операций при ввозе товаров в Узбекистан.

Сертификат происхождения оформляется в региональном отделении [ТПП РФ](#) для каждой партии. Заявку можно подать в электронном виде через [личный кабинет](#) ТПП РФ или [на сайте](#) АО «РЭЦ».

---

<sup>8</sup> Доступен для любого таможенного органа без необходимости повторного размещения.

Для получения сертификата происхождения по форме СТ-1 необходимо предоставить<sup>9</sup>:

- письменное заявление (по форме), в котором указаны:
  - наименование и количество товара;
  - пункт отправления, страна назначения, наименование и адрес грузополучателя, транспортные средства и маршрут следования (насколько известно);
  - количество сертификатов, подлежащих удостоверению;
  - фамилия и служебный телефон исполнителя;
  - особенности, которые необходимо учесть при оформлении сертификата.
- акт экспертизы (выполняется экспертной организацией или подразделением ТПП в соответствии с принятыми в Узбекистане правилами определения страны происхождения товаров).

Срок действия сертификата по форме СТ-1 — 12 мес. По письменной просьбе декларанта могут быть оформлены копия или дубликат сертификата.

## Расходы на таможенные операции при экспорте

При экспорте продукции компании предстоят следующие расходы:

- а)** вывозная (экспортная) таможенная пошлина на товар (если установлена);
- б)** таможенный сбор за проведение таможенных операций;
- в)** НДС — в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации (НК РФ) экспортируемые товары облагаются НДС по ставке 0% (ст. 164) при условии представления в налоговый орган документов (ст. 165), подтверждающих факт экспорта и обоснованность применения льготной налоговой ставки;
- г)** нерегулярные расходы — оплата услуг таможенных органов за различные операции в процессе прохождения таможенного контроля:

---

<sup>9</sup> Положение о порядке оформления, удостоверения и выдачи сертификатов происхождения товаров, а также других документов, связанных с осуществлением внешнеэкономической деятельности (утверждено постановлением Правления ТПП РФ от 23.12.2010).

- досмотр с применением специальных средств инструментального контроля;
  - хранение груза на складах временного хранения или на арест-площадках;
  - транспортировка, перевалка груза как в пределах одной таможенной зоны, так и из одной зоны в другую (например, при вывозе груза с досмотровой площадки таможенного поста на грузовой терминал порта или железнодорожной станции);
  - услуги сторонних организаций и экспертов, привлеченных для таможенной очистки груза.
- д)** оплата услуг таможенного представителя/брокера (если привлекается для прохождения таможенных процедур).

### **Вывозная (экспортная) таможенная пошлина**

При экспорте пшеничной муки (код ТН ВЭД ЕАЭС 1101) по состоянию на октябрь 2024 г. экспортные пошлины не взимаются.

---

**Сборы за таможенные операции (оформление) регулируются [постановлением Правительства Российской Федерации от 28.11.2024 № 1637](#) «О ставках и базе для исчисления таможенных сборов за совершение таможенных операций, связанных с выпуском товаров».**

---

### **Возмещение входящего НДС при экспорте**

Применение льготной ставки НДС в 0% ([ст. 164 НК РФ](#)) не освобождает компанию от сдачи налоговой отчетности по НДС, но дает право (от льготы можно отказаться) претендовать на вычет НДС ([ст. 172](#)) при экспорте товаров и возмещение ([ст. 176](#)) входящего НДС<sup>10</sup> (если сумма вычетов НДС при экспорте превышает сумму уплаченного входящего НДС). Для получения права на возмещение компании необходимо документально подтвердить обоснованность применения нулевой ставки НДС и факт экспорта товаров.

---

<sup>10</sup> НДС, уплаченный за приобретенные товары и услуги, которые использовались при производстве и экспорте продукции.

В [ст. 165 НК РФ](#) приведен исчерпывающий перечень необходимых документов, которые формируются отдельно на каждый экспортируемый контейнер (партию товара):

- а)** налоговая декларация по НДС;
- б)** заявление на подтверждение 0% ставки НДС на бланке организации;
- в)** контракт (копия контракта) с иностранным лицом на поставку товара;
- г)** УНК (в случае регистрации);
- д)** подтверждение платежа согласно условиям контракта — банковская выписка, подтверждающая поступление выручки от юридического лица другой страны;
- е)** таможенная декларация (копия) с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в процедуре экспорта, и таможенного органа места убытия, через которое товар был вывезен с территории РФ (подтверждение факта вывоза товара<sup>11</sup>);
- ж)** копии транспортных, товаросопроводительных и/или иных документов с отметками таможенных органов мест убытия, подтверждающих факт вывоза товаров за пределы территории РФ:
  - спецификация;
  - упаковочный лист;
  - инвойс;
  - СМР (в случае автомобильной перевозки) с тремя отметками (компания-экспортера, перевозчика и зарубежного покупателя) о получении груза;
  - коносамент и поручение на погрузку (в случае морской перевозки).

Документы должны быть представлены в срок не позднее 180 календарных дней с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта.

---

<sup>11</sup> О порядке подтверждения таможенными органами государств – членов ЕАЭС фактического вывоза товаров с таможенной территории Союза см. [решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 07.02.2018 № 25](#).

Вместо копий деклараций, транспортных и товаросопроводительных документов экспортер вправе представить в налоговый орган их реестры (с указанием регистрационных номеров всех документов) по установленному формату в электронном виде (однако в случае камеральной проверки налоговые органы могут потребовать оригиналы указанных документов).

---

С I квартала 2024 г. нулевая ставка НДС при экспорте товаров в **обязательном порядке подтверждается электронными реестрами**. Подавать бумажные документы нет необходимости, достаточно отправить в ИФНС электронные реестры. Новые формы реестров появились в сервисе **«Офис экспортера»** в марте 2024 г.

---

## Особенности таможенных процедур в Узбекистане при импорте пшеничной муки

### Таможенное оформление при импорте

Предварительные этапы таможенного оформления:

- уведомление таможенного органа о намерении ввоза или вывоза товара или транспортного средства через границу;
- демонстрация представителю таможни товара и транспортного средства;
- подача пакета документов для растаможивания груза.

Таможенное оформление состоит из пяти основных этапов:

- регистрация декларации на товары;
- документарный контроль: проверка всех представленных декларантом документов (деклараций на товары, декларации таможенной стоимости), корректировка таможенной стоимости, проверка кодов ТН ВЭД и страны происхождения товара;
- валютный контроль: проверка финансовых документов (включая паспорт сделки и контракт) и правильности указанных таможенных платежей;
- уплата таможенных платежей: пошлины, таможенные сборы, налоги, сборы на выдачу лицензий и иные платежи, предусмотренные законодательством при таможенном оформлении груза;

- прохождение линии таможенного контроля: общая заключительная проверка правильности проведенного растаможивания груза.

После этого представитель таможни досматривает груз и проверяет его соответствие указанным данным.

С 2020 г. таможенные органы Узбекистана используют цифровую систему «[Единое окно](#)», а в 2021 г. созданы таможенные посты дистанционного электронного декларирования и таможенного оформления, что позволило сократить время оформления таможенных деклараций с трех дней до одного. Импортёры обязаны заблаговременно предоставлять информацию и подтверждать выдачу всех применимых сертификатов в системе «Единое окно».

Подробнее с процедурой таможенного оформления можно ознакомиться на сайте [Uzbekistan Trade Info](#):

- [при доставке железнодорожным транспортом](#);
- [при доставке автомобильным транспортом](#).

## Разрешение на импорт продукции

В соответствии с [постановлением Кабинета Министров от 29.01.2018 г. № 65](#) «Об утверждении положений о порядке охраны территории Республики Узбекистан от вредных организмов по карантину растений и прохождения разрешительных процедур в сфере карантина растений» пшеничная мука входит в перечень продукции, подлежащей карантинному контролю. Ввоз такой продукции на территорию Узбекистана допускается только при наличии карантинного разрешения (выдает Агентство по карантину и защите растений при Министерстве сельского хозяйства Республики Узбекистан) и фитосанитарного сертификата (выдает компетентный государственный орган страны-экспортёра — Россельхознадзор). Порядок выдачи карантинного разрешения изложен в [приложениях](#) к постановлению Кабинета Министров от 29.01.2018 № 65.

Табл. 18. Порядок выдачи карантинного разрешения

Этапы	Субъекты	Мероприятия	Сроки выполнения
1-й этап	Заявитель (юридическое или физическое лицо)	Подача заявления на получение карантинного разрешения в Агентство по карантину и защите растений юридическими и физическими лицами в письменной форме или по форме, установленной «Единым окном»	Не менее чем за 30 дней до планируемой даты ввоза в Республику Узбекистан

Продолжение табл. 18.

Этапы	Субъекты	Мероприятия	Сроки выполнения
2-й этап	Агентство по карантину и защите растений	<p><b>1)</b> Рассмотрение заявлений юридических и физических лиц о выдаче карантинных разрешений.</p> <p><b>2)</b> Выдача карантинных разрешений юридическим и физическим лицам.</p> <p><b>3)</b> В случае отказа в выдаче карантинного разрешения соответствующая информация направляется юридическим и физическим лицам в письменной форме, в том числе в электронной форме через информационную систему</p>	В течение 5 рабочих дней

## Обязательные сопроводительные документы

Для осуществления импорта в Узбекистан экспортер должен передать импортеру (дистрибьютору) следующие документы:

- документы по сделке (контракт, спецификация, инвойс и др.);
- товаросопроводительные документы (CMR, упаковочный лист и др.);
- сертификат происхождения по форме СТ-1;
- сертификат соответствия на продукцию;
- экспортный фитосанитарный сертификат, выданный Россельхознадзором;
- документы, подтверждающие качество и безопасность продукции (результаты лабораторных исследований и др.);
- образцы этикетки и маркировки продукции.

## 4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

### Тарифные барьеры

Узбекистан не является членом ВТО, но состоит во ВТамО. Страна использует 10-значную товарную номенклатуру, которая до 6-значных кодов совпадает с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров. Подробнее ознакомиться с ТН ВЭД Республики Узбекистан можно на официальном [сайте](#) Государственного таможенного комитета страны.

В рамках [зоны свободной торговли СНГ](#) Россия имеет беспошлинный доступ на узбекистанский рынок пшеничной муки из твердой пшеницы (код ТН ВЭД 110100). При этом необходим сертификат происхождения по форме СТ-1. На таких же условиях на рынке присутствует Казахстан, на долю которого пришлось 99,3% всего импорта<sup>12</sup>. Для экспортеров вне СНГ действует общий тариф 20%. Срок оформления экспортных процедур в Узбекистан обычно занимает не менее 5–7 дней.

Импорт сельскохозяйственных товаров облагается НДС в размере 12% ([ст. 258 Налогового кодекса Республики Узбекистан](#)).

### Нетарифные барьеры

#### Запрет на импорт необогащенной муки

Согласно [постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан от 25.12.2019 № 1035](#), с 1 апреля 2020 г. на территорию Узбекистана разрешается импортировать только обогащенную микронутриентами пшеничную муку первого сорта. Мера направлена на профилактику железодефицитной анемии среди населения. Подробнее с нормативными требованиями Узбекистана можно ознакомиться в разделе [3.3](#).

#### Проблема контрафакта

Мукомолы Узбекистана массово занимаются выпуском контрафактной муки, подделывая иностранные бренды, в первую очередь казахстанские<sup>13</sup>. Контрафактный продукт может быть некачественным, что наносит не только коммерческий, но и репутационный ущерб оригинальной марке.

---

<sup>12</sup> Trade Map. International Trade Centre.

<sup>13</sup> [Узбекский контрафакт вытесняет казахстанских мукомолов с рынка](#). EIDala.Kz.

## **Фитосанитарные требования, предъявляемые к зерну и зернопродуктам**

Согласно [Закону Республики Узбекистан от 31.08.1995 № 113-1](#) «О карантине растений», для ввоза в страну семян, растений и продукции растительного происхождения необходимы:

- карантинное разрешение (выдает Агентство по карантину и защите растений при Министерстве сельского хозяйства Республики Узбекистан). Получить карантинное разрешение можно онлайн через [«Единое окно»](#) как минимум за 30 дней до ввоза товаров;
- фитосанитарный сертификат или свидетельство (выдает Россельхознадзор).

Следует учитывать, что не все пограничные пункты осуществляют ввоз семян, растений и продукции растительного происхождения. Список таких пограничных пунктов определяется Агентством по карантину и защите растений.

## **Необходимость поиска надежного таможенного брокера**

Если в штате российской компании нет специалиста по таможенному оформлению, следует обратиться к надежному таможенному брокеру на месте за получением квалифицированных брокерских услуг. Таможенный брокер окажет помощь с оформлением и подачей грузовой таможенной декларации, а также может оказывать услуги по подготовке внешнеторговых контрактов, коммерческих и товаросопроводительных документов, получению лицензий и разрешений. Тем не менее нередки случаи, когда местный брокер сначала называет один размер таможенных платежей, а по прибытии товара сообщает, что за это время в стране изменились правила и теперь необходимо уплатить другую сумму. Желательно зафиксировать исходные условия в контракте до начала таможенных операций.

## **Ценовая чувствительность местных потребителей**

Местное население, особенно в регионах, охотнее покупает дешевую узбекскую муку, даже если по качеству она уступает импортной. Среди более взыскательных покупателей ценовая конкуренция с казахстанской мукой также будет играть важную роль. Продажи российской муки имеют больше шансов на столичном рынке, где покупатели в среднем более платежеспособны.

# Организация экспортных поставок

---



5



Содержание

---



## **5.1.**

Логистика

## **5.2.**

Осуществление валютно-  
финансовых операций

## **5.3.**

Формы присутствия на рынке

## **5.4.**

Защита интеллектуальной  
собственности

## 5.1. Логистика

Рис. 22. Доставка пшеничной муки из России в Узбекистан



*Примечание. Показанные на карте границы, цветовые и графические обозначения, а также прочие данные не предполагают со стороны ФГБУ «Агроэкспорт», НИУ ВШЭ и Ассоциации экспортеров муки «Русская мука» ни оценки правового статуса территории, ни подтверждения или принятия обозначенных границ.*

## Автомобильная перевозка

### Оптимальный способ доставки партии груза из России в Узбекистан — автомобильная перевозка.

Перевозка продукции осуществляется в фурах. Вместимость одной фуры составляет около 20 тонн брутто в связи с ограничением нагрузки на ось автопоезда при перевозках по территории России. Груз размещается в автомобиле на палетах.

## Сроки и стоимость доставки

Стоимость доставки и транзитное время зависят от расстояния и маршрута следования. В зависимости от региона отправления стоимость наземной доставки 20 тонн брутто товара до Ташкента в сентябре 2024 г. составляла в среднем:

- Ставрополь – Ташкент — 225 тыс. руб. за фуру;
- Белгород – Ташкент — 260 тыс. руб. за фуру;
- Челябинск – Ташкент — 175 тыс. руб. за фуру.

Перевозка осуществляется на основании CMR-накладной и сопроводительных документов (экспортного фитосанитарного сертификата и сертификата происхождения товара) и облагается НДС по ставке 0%.

## Таможня

Таможенное оформление пшеничной муки на экспорт осуществляется двумя способами: с использованием печати таможенного представителя или с помощью электронной цифровой подписи экспортера.

Для таможенного оформления необходимы следующие документы:

- международный контракт;
- уникальный номер контракта (при его регистрации);
- инвойс;
- упаковочный лист;
- экспортный фитосанитарный сертификат;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта.

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

---

**Компании-экспортеры имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для этого обязательным является подтверждение факта экспорта (подробнее см. раздел [4.1](#)).**

---

## Логистические риски

При транспортировке грузов могут возникать различные риски. Ниже перечислены наиболее распространенные.

**Страхуемые риски.** В данную категорию входят следующие риски:

- а) утрата (гибель), недостача или повреждение всего либо части застрахованного груза;
- б) 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;
- в) неполучение ожидаемых доходов от реализации застрахованного груза по независящим от страхователя и/или выгодоприобретателя обстоятельствам вследствие утраты (гибели), недостачи или повреждения застрахованного груза в период его перевозки и/или непрерывного временного хранения груза в пунктах перегрузок и/или перевалок;
- г) утрата (гибель) или повреждение всего либо 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 груза или тушения пожара;

- 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;
- д) подмочка груза атмосферными осадками;
- е) кража и/или грабеж и/или разбой.

**Санкционно-военные риски.** Данная категория рисков касается действий третьих стран. В настоящее время такие риски не принимаются к страхованию. Основной ущерб в этом случае связан с задержками и возможными расходами на хранение в результате ареста, конфискации груза или иных действий третьих стран, через которые осуществляется транзит. Кроме того, при военных рисках существует вероятность потери груза.

**Коммерческие риски.** Продажа товара на условиях Инкотермс, не включающих ответственность за его перевозку, не избавляет экспортера/отправителя от рисков по хранению и доставке продукции.

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

- несоответствие маркировки продукции;
- ненадлежащий внешний вид продукции;
- пересортица.

Перевозчик вправе требовать от стороны, предъявляющей претензию, доказательств качества погруженной продукции. В данной ситуации рекомендуется присутствие на погрузке сюрвейера, который проконтролирует 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 валютного контроля при экспорте из Российской Федерации

Валютный контроль при экспорте из России осуществляется согласно основным нормативным правовым актам:

- [Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ](#) «О валютном регулировании и валютном контроле»: определяет основные принципы валютного регулирования и валютного контроля в России, включая порядок использования иностранной валюты в расчетах при экспорте товаров, работ и услуг, а также порядок репатриации валютной выручки.
- [Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ](#) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»: вводит требования к идентификации участников внешнеэкономической деятельности и их операций.
- [Инструкция Банка России от 16.08.2017 № 181-И](#) «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления»: регулирует порядок представления подтверждающих документов и информации для валютных операций в уполномоченные банки. Инструкция определяет единые формы отчетности и сроки подачи документов.
- [Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ](#) «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями): включает контроль за валютными операциями, связанными с перемещением товаров через границу России.
- [Указ Президента Российской Федерации от 05.07.2022 № 430](#) «О репатриации резидентами – участниками внешнеэкономической деятельности иностранной валюты и валюты Российской Федерации»: обязывает российских резидентов-экспортеров возвращать в страну иностранную валюту или рубли, полученные по внешнеэкономическим контрактам, для укрепления валютного контроля и предотвращения утечки капитала.
- [Указание Банка России от 09.01.2024 № 6663-У](#): вносит изменения в Инструкцию № 181-И, упрощая порядок валютного контроля и расширяя возможности для расчетов по внешнеторговым контрактам через любые уполномоченные банки, а также изменяет требования к представлению документов при расчетах с иностранными контрагентами.

С 1 апреля 2024 г. вступило в силу [указание Банка России от 09.01.2024 № 6663-У](#) «О внесении изменений в Инструкцию Банка России от 16.08.2017 № 181-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления». С учетом принятых изменений в прохождении валютного контроля при экспортных операциях можно выделить несколько этапов:

- 1) Присвоение уникального номера контракта (УНК): присваивается в уполномоченном банке при регистрации контракта в базе валютных договоров, если сумма контракта превышает установленный Банком России валютный эквивалент в рублях (на 26.09.2024 составляет 10 млн руб.<sup>14</sup>). УНК используется банками для контроля за поступлением валютной выручки.
- 2) Подача информации и документов: резидент (экспортер) обязан представить в банк документы, подтверждающие исполнение обязательств по контракту (счета, инвойсы, транспортные документы и др.). Эти документы позволяют банку контролировать поступление выручки и ее использование.
- 3) Репатриация валютной выручки: экспортер обязан обеспечить поступление всей суммы валютной выручки на свой счет в российском банке в сроки, указанные в контракте. Несоблюдение сроков может повлечь за собой штрафные санкции.
- 4) Контроль за использованием выручки: уполномоченный банк осуществляет контроль за целевым использованием валютной выручки. Выручка должна быть использована в соответствии с условиями контракта и требованиями валютного законодательства.
- 5) Обязательная продажа части валютной выручки: сохраняется требование об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке (не менее 40% по состоянию на сентябрь 2024 г.).

## Валютно-финансовая система Узбекистана

В 2024 г. валютно-финансовая система Узбекистана регулируется рядом положений, которые устанавливают основные правила и принципы валютного регулирования, денежно-кредитной политики и управления финансовыми рынками. Ключевыми нормативными правовыми документами являются:

---

<sup>14</sup> Инструкция Банка России от 16.08.2017 № 181-И (ред. от 09.01.2024).

- Закон Республики Узбекистан «О валютном регулировании»: основной закон, регулирующий валютные операции, определяет права и обязанности субъектов валютного регулирования, а также требования к валютным операциям.
- Указ Президента Республики Узбекистан от 20.04.1994 № УП-837 «О мерах по обеспечению валютного контроля по экспортно-импортным операциям»: устанавливает контроль за валютными операциями, а также ответственность за нарушения валютного законодательства.
- Нормативные акты Центрального банка Республики Узбекистан: Центральный банк издает правила и инструкции по валютным операциям, валютному контролю и другим аспектам валютного регулирования.

Исполнение законов о валютном регулировании в Узбекистане контролируют Центральный банк Республики Узбекистан (Central Bank of the Republic of Uzbekistan) и Министерство финансов (Ministry of Finance of the Republic of Uzbekistan), которое занимается налоговыми и финансовыми аспектами валютных операций. Дополнительно контроль осуществляет Государственный таможенный комитет (State Customs Committee of the Republic of Uzbekistan), который следит за внешнеэкономической деятельностью и соблюдением валютного законодательства при пересечении границы.

## Порядок осуществления валютно-финансовых операций

Официальная валюта Узбекистана — узбекский сум. Правительство страны обеспечивает конвертируемость валюты для операций по текущим счетам. Кроме того, с 2017 г. устранена разница между заниженным официальным курсом и обменным курсом на черном рынке, официально разрешены неограниченные безналичные операции в иностранной валюте для бизнеса.



Валютная политика Центрального банка Узбекистана основана на рыночных принципах, хотя и допускает интервенции в случае резких колебаний обменного курса из-за краткосрочного дисбаланса между спросом и предложением. В перспективе колебания обменного курса будут разрешены в более широком диапазоне. Также будут внедряться валютные свопы, опционы, фьючерсы и другие финансовые инструменты.

Формально иностранным инвесторам гарантируется перевод средств в иностранной валюте в Узбекистан и из Узбекистана без ограничений при условии уплаты всех налогов и выполнения иных финансовых обязательств в соответствии с законодательством страны. При этом репатриация средств может быть приостановлена в случае неплатежеспособности и неправомерных действий иностранного инвестора или по решению суда.

Ввоз физическими лицами наличной иностранной валюты на территорию Республики Узбекистан осуществляется без ограничений. Нерезиденты могут одновременно вывозить из Республики Узбекистан наличную иностранную валюту в пределах ввезенных сумм, задекларированных на таможне.

Узбекистанские компании, а также индивидуальные предприниматели с видом на жительство в стране имеют право заниматься внешнеэкономической деятельностью. Так, разрешается вести торговлю с иностранными предприятиями напрямую или через внешнеторговых агентов. Средства в иностранной валюте компаний-резидентов должны храниться на валютных счетах в уполномоченных банках.

Всем юридическим лицам, кроме Центрального банка Республики Узбекистан и уполномоченных банков, запрещается проводить операции по ввозу и вывозу наличной иностранной и национальной валюты.

Согласно [Указу Президента Республики Узбекистан от 02.09.2017 № 5177](#) расчеты за товары, реализуемые на территории республики, разрешены только в национальной валюте. Действие указа не распространяется на внешнеторговые операции. Контракт считается внешнеторговым, если заключен между юридическим или физическим лицом иностранного государства и хозяйствующим субъектом Узбекистана. Все контракты должны быть зарегистрированы в Единой электронной информационной системе внешнеторговых операций (ЕЭИСВО). К внешнеторговым относятся экспортные, бартерные и импортные контракты в иностранной валюте.

Кроме того, в Узбекистане набирают популярность финтех-проекты, активно внедряющие платежные системы Visa и Mastercard.

Для повышения эффективности и скорости осуществления валютно-финансовых операций с покупателями из Узбекистана экспортерам следует придерживаться определенной последовательности шагов:

- 1) Подготовьте и подпишите внешнеэкономический контракт с покупателем из Узбекистана.
- 2) Откройте валютный счет в банке, работающем с узбекским сумом. Обратите внимание на возможность приобретения страховых инструментов для защиты от возможных рисков неплатежеспособности контрагента.
- 3) Зарегистрируйте контракт в уполномоченных органах, если требуется (см. «Порядок валютного контроля при экспорте из Российской Федерации»).

- 4) Подготовьте инвойсы, накладные и другие документы для поставки товаров, проверьте количество копий документов и необходимость заверения перевода (см. «Основные документы, необходимые при осуществлении валютно-финансовых операций»).
- 5) Отправьте товары покупателю.
- 6) Убедитесь в правильности банковских реквизитов покупателя.
- 7) Получите валютную выручку на свой счет.
- 8) Предоставьте банку документы для валютного контроля (см. «Порядок валютного контроля при экспорте из Российской Федерации»).
- 9) Банк проверяет документы и проводит валютный контроль.
- 10) При необходимости конвертируйте валюту в рубли (см. «Порядок валютного контроля при экспорте из Российской Федерации»).
- 11) Следите за выполнением обязательств покупателем и поддерживайте с ним связь.

## **Основные документы, необходимые при осуществлении валютно-финансовых операций**

В основном экспортерам для осуществления валютно-финансовых операций при организации поставок в Узбекистан требуются следующие документы (необходимо подготовить 1 оригинал и 2 копии):

- а) инвойс (выдается производителем или поставщиком): должен быть оформлен на языке контракта и содержать полную информацию о всех проданных товарах, их стоимости, условиях поставки и платежных реквизитах;
- б) коносамент: подтверждает качество, состояние и количество товара, полученного перевозчиком;
- в) лицензия на импорт (выдается уполномоченным государственным органом);
- г) УНК: требуется, если сумма сделки превышает определенный лимит (см. «Порядок валютного контроля при экспорте из Российской Федерации»);

- д) упаковочный лист: должен быть оформлен на языке контракта и заверен печатью экспортера. Вес, объем, способ упаковки и код товарной номенклатуры указываются для каждого товара;
- е) сертификат о происхождении товара: подтверждает, что импортируемые товары были произведены и приобретены в конкретной стране происхождения. Если поставка требует специального разрешения, сертификаты или лицензии должны быть представлены на языке контракта с официальным переводом;
- ж) внешнеторговый контракт: должен быть составлен на русском и узбекском (или английском) языках, подписан обеими сторонами и содержать все условия сделки, включая суммы, валюту платежа и сроки выполнения обязательств;
- з) сертификаты и декларации на продукт по российскому законодательству: документы оформляются на русском и узбекском языках с заверением. Если для ввоза товаров в Узбекистан требуются сертификаты соответствия стандартам, они должны быть получены заранее;
- и) страховой полис: должен быть оформлен на языке контракта и содержать все условия страхования (если предусмотрено страхование груза). Оригинал должен быть заверен печатью страховой компании;
- к) заявление на открытие аккредитива: покупатель (импортер) подает заявление в свой банк в случае расчетов по аккредитиву;
- л) акт сверки: может потребоваться для контроля исполнения контракта в случае операций с использованием предоплаты.

## **Особенности практик применения взаиморасчетов**

Наиболее распространенные способы расчетов в Узбекистане — электронные переводы и аккредитивы.

Клиенты могут открывать карты Visa, Mastercard и China UnionPay в местных банках для международных платежей и поездок, а также использовать местные карты UzCard и Humo для платежей в национальной валюте. Сотрудничество UzCard и Humo с Visa, Mastercard и China UnionPay привело к выпуску кобрендинговых карт (UzCard-Mastercard, UzCard-UnionPay, Humo-Visa, Humo-Mastercard, Humo-UnionPay), которые можно использовать как для местных, так и для международных платежей. С 2023 г. терминалы UzCard и Humo принимают карты обоих типов. В 2024 г. возможно совершение операций только по UzCard-Мир и Humo-Мир, которые оформлены в узбекистанском банке. Для оформления карты необходимо находиться в Узбекистане, получить ее можно через 10–14 дней. Несмотря на то что обслуживание карт россий-

ской платежной системы «Мир» в Узбекистане временно приостановлено, при внешнеторговых контрактах распространена практика расчета в национальных валютах. Так, в 2022 г. банки Узбекистана и России осуществили порядка 60% взаиморасчетов в национальных валютах своих стран.

Также осуществляются расчеты по инкассо и с использованием чеков.

Таким образом, на начальном этапе работы с узбекистанскими партнерами рекомендуется прибегать к более дорогим, но безопасным аккредитивам. По мере выстраивания деловых отношений можно рассмотреть опцию расчетов посредством электронных переводов, в том числе в национальных валютах.

## Возможные банки для осуществления валютных операций

Работа банковской системы в Узбекистане тщательно контролируется государством посредством сложного набора нормативных актов и практик. Система коммерческих банков включает 32 лицензированных банка. Одним из коммерческих банков страны является Национальный банк внешнеэкономической деятельности — единственный банк такого класса в Средней Азии и ведущий финансовый институт Узбекистана.

Табл. 19. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Наличие филиала в РФ	Активы, млрд долл. США	Место в Узбекистане по активам	Рейтинговые агентства		
					S&P	Moody's	Fitch
Национальный банк внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан	Страна: Узбекистан Год основания: 1991 г. Специализация: международные финансовые услуги, внешнеэкономическая деятельность Сайт: <a href="http://www.nbu.uz">www.nbu.uz</a>	—	6,3	1	—	—	—
Народный банк Республики Узбекистан (Xalq banki)	Страна: Узбекистан Год основания: 1922 г. Специализация: универсальные банковские услуги, включая кредитование, депозитные продукты и финансовое консультирование Сайт: <a href="http://www.xb.uz">www.xb.uz</a>	—	4,2	2	—	—	—
Aloqabank	Страна: Узбекистан Год основания: 1990 г. Специализация: универсальные банковские услуги Сайт: <a href="http://www.aloqabank.uz">www.aloqabank.uz</a>	—	1,8	5	—	—	—

Продолжение табл. 19.

Банк	Описание	Наличие филиала в РФ	Активы, млрд долл. США	Место в Узбекистане по активам	Рейтинговые агентства		
					S&P	Moody's	Fitch
Joint-Stock Commercial Bank «Tenge Bank»	Страна: Казахстан Год основания: 1992 г. Специализация: кредитование и депозитные услуги Сайт: <a href="http://www.tengebank.uz">www.tengebank.uz</a>	—	0,5	Топ-10	—	—	—

*Примечание. Данные приведены по состоянию на 2024 г.*

По состоянию на 2024 г. в Узбекистане действуют представительства нескольких российских банков. Сбербанк активно работает в стране и имеет крупное представительство в Ташкенте. ВТБ тоже имеет представительство в Ташкенте, предоставляя широкий спектр банковских услуг для бизнеса и частных клиентов. Россельхозбанк открыл представительство в Ташкенте для предоставления финансовых услуг в агробизнесе и других секторах.

## Страновые соглашения и расчетные механизмы

Россия и Узбекистан имеют ряд соглашений и расчетных механизмов для упрощения экономического сотрудничества. К ним относятся соглашения о свободной торговле и экономическом сотрудничестве, специальные соглашения между центральными банками для упрощения денежных переводов и кредитования, а также инвестиционные соглашения о поддержке взаимных инвестиций и совместных проектов. Эти инициативы способствуют укреплению экономических связей и расширению двустороннего сотрудничества.

Большая часть взаиморасчетов между российскими и узбекистанскими контрагентами происходит в национальных валютах, причем их доля в общей структуре взаиморасчетов поступательно увеличивается.

## Риски при взаиморасчетах с Узбекистаном

### Валютные риски

Покупка или продажа иностранной валюты резидентами и нерезидентами для международных взаиморасчетов в Узбекистане не ограничена. Свободная конвертация национальной валюты способствует снижению рисков для экспортеров, а также ускорению расчетов за поставленную продукцию. Несмотря

на это, высокая волатильность обменного курса является ключевым системным риском для финансовой системы Узбекистана. Кроме того, участники рынка отмечают риски ускоряющейся инфляции и влияния геополитических факторов на валютно-финансовую систему Узбекистана. Для снижения валютных рисков банки двух стран активно используют межбанковские механизмы расчетов в национальных валютах.

## **Регуляторные и политические риски**

В отдельных случаях Центральный банк Узбекистана может вводить ограничения на проведение валютных операций для противодействия легализации доходов от преступной деятельности, финансированию терроризма и распространению оружия массового уничтожения или же для стабилизации платежного баланса с учетом обязательств перед МВФ. Однако подобная практика распространена среди регуляторов по всему миру и не должна представлять существенного риска для добросовестных участников международной торговли.

## **Санкционные риски**

Не менее важными являются риски вторичных санкций против компаний и банков Узбекистана в связи с контролем со стороны Министерства финансов США (U.S. Department of the Treasury). Остается вероятность заморозки денежных средств или продукции в случае введения санкций в отношении контрагентов из Узбекистана.

## **5.3. Формы присутствия на рынке**

Узбекистан провел ряд реформ, направленных на поощрение иностранных инвестиций, включая либерализацию валютной системы, снижение и оптимизацию налогов и обязательных взносов, структурные реформы. Для комплексной поддержки иностранных инвесторов создано [Агентство по привлечению иностранных инвестиций](#) при Министерстве инвестиций, промышленности и торговли Республики Узбекистан.

## **Регулирование деятельности компаний**

Создание и деятельность компаний на территории Республики Узбекистан регулируются следующими нормативными правовыми актами:

- [Гражданский кодекс](#);
- [Закон от 06.12.2001 № 310 «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью»](#);

- [Закон от 26.04.1996 № 223-I](#) «Об акционерных обществах и защите прав акционеров»;
- [Закон от 11.12.2003 № 558](#) «О частном предприятии»;
- [Положение от 09.02.2017 № 66](#) «О порядке государственной регистрации субъектов предпринимательства»;
- [Закон от 25.12.2019 № 598](#) «Об инвестициях и инвестиционной деятельности».

Со всеми актами действующего законодательства можно ознакомиться на [сайте](#) Национального правового информационного центра «Адолат» при Министерстве юстиции Республики Узбекистан, классификатор организационно-правовых форм доступен по [ссылке](#).

В Узбекистане не предусмотрено создание филиалов иностранной компании, но возможна регистрация предприятий с иностранными инвестициями при выполнении определенных условий:

- размер уставного фонда — не менее 400 млн сумов (50 тыс. долл. США);
- наличие в составе учредителей иностранного юридического лица;
- доля иностранного учредителя — не менее 15% от общего размера уставного фонда.

## Формы ведения бизнеса

По законодательству Узбекистана иностранные компании могут обеспечить присутствие на рынке, открыв компанию или представительство, а также создав совместное предприятие.

Табл. 20. Инкорпорация зарубежного бизнеса в Узбекистане

Тип	Учредители	Уставный капитал	Особенности
<b>Общество с ограниченной ответственностью</b>	Не более 50	Минимальный размер может быть определен в лицензионных требованиях	<ul style="list-style-type: none"><li>• Наиболее популярная форма благодаря относительно простому процессу инкорпорации и гибким правилам корпоративного управления.</li><li>• Участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов</li></ul>

Продолжение табл. 20.

Тип	Учредители	Уставный капитал	Особенности
<b>Акционерное общество (закрытое или открытое)</b>	Не менее 3 акционеров для ЗАО	Не менее 400 тыс. долл. США по курсу ЦБ Республики Узбекистан на дату регистрации	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Акционеры несут риски в пределах стоимости принадлежащих им акций.</li> <li>• Уставный фонд общества должен быть сформирован в течение года после регистрации, все акции должны быть размещены среди учредителей.</li> <li>• АО может иметь дочерние общества</li> </ul>

## Регистрация компании

Регистрация бизнеса в Узбекистане возможна в явочном порядке (через любой центр государственных услуг) или через [Единый портал госуслуг](#). В модуле регистрации представлены пошаговые инструкции, а также услуги для иностранных граждан.

Процесс регистрации состоит из нескольких этапов:

- 1) Подготовка документов для подачи: документ, удостоверяющий личность заявителя, учредительные документы (устав и учредительный договор).
- 2) [Резервирование фирменного наименования](#).
- 3) [Налоговый учет](#).
- 4) Открытие расчетного счета и уплата уставного фонда.
- 5) Заключение договора аренды офисного помещения и оформление юридического адреса компании.

Учреждение юридического лица занимает не более двух рабочих дней (при условии надлежащего оформления документов). Оплата услуг производится на [Едином портале интерактивных государственных услуг](#). Для общества с ограниченной ответственностью [государственная пошлина](#) составляет однократный размер базовой расчетной величины (428 тыс. сумов или 34 долл. США), в случае с иностранным капиталом — четырехкратный размер БРВ.

## Некорпоративные формы организации бизнеса

**Представительство** в Узбекистане не является юридическим лицом и рассматривается как структурное подразделение нерезидента, которое не имеет права на осуществление коммерческой деятельности. Для открытия представительства необходимо получить аккредитацию в Министерстве инвестиций, промышленности и торговли, предоставив следующие документы:

- заявку (с информацией о деятельности компании, договорах и соглашениях);
- учредительные документы и свидетельство о регистрации компании;
- доверенность и положение о представительстве;
- гарантийное письмо от собственника нежилого помещения, которое может быть предоставлено в аренду представительству.

**Совместное предприятие** в форме ООО (СП ООО) может быть создано с участием иностранного юридического (физического) лица в качестве учредителя с долей владения не менее 15%. Для создания предприятия сторонами заключается соглашение, в котором прописываются права и обязанности участников СП.

## Продажи через посредника

При выходе на рынок Узбекистана производители довольно часто работают через одного дистрибьютора (агента) по всей стране или нескольких дистрибьюторов (агентов) в разных областях. Важно найти опытного и надежного местного партнера, который знает внутренний рынок, таможенные правила, условия ведения бизнеса и требования национального законодательства.

Посреднические коммерческие договоры в основном регулируются положениями Гражданского кодекса и [Закона от 29.08.1998 № 670-1](#) «О договорно-правовой базе деятельности хозяйствующих субъектов», которые определяют обязательные условия и применяются к конкретному договору, если стороны не договорились об ином.

Гражданский кодекс не предусматривает отдельных договоров, таких как дистрибьюторский, агентский или дилерский, и допускает соглашение сторон по нормам законодательства другой страны.

## 5.4. Защита интеллектуальной собственности

В Узбекистане вопросами интеллектуальной собственности занимается [Агентство по интеллектуальной собственности](#) при Министерстве юстиции (далее — Агентство).

Республика Узбекистан присоединилась ко Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) и подписала ряд соглашений, обеспечивающих международное признание прав интеллектуальной собственности:

- [Парижская конвенция](#) по охране промышленной собственности;
- [Ниццкое соглашение](#) о Международной классификации товаров и услуг для регистрации товарных знаков (МКТУ);
- [Страсбургское соглашение](#) о Международной патентной классификации;
- [Гаагское соглашение](#) о международной регистрации промышленных образцов.

Табл. 21. Защита интеллектуальной собственности в Узбекистане

Объект интеллектуальной собственности	Срок охраны	Нормативный правовой акт	
		Национальный	Международный
<b>Товарный знак</b>	10 лет (с продлением)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Закон от 30.08.2001 № 267-II</a> «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров»;</li> <li>• <a href="#">Правила регистрации товарного знака и знака обслуживания</a></li> </ul>	<a href="#">Протокол к Мадридскому соглашению</a> о международной регистрации знаков; <a href="#">Договор о законах по товарным знакам</a>
<b>Патент</b>	20 лет (с продлением на 5 лет для лекарств и пестицидов)	<a href="#">Закон от 06.05.1994 № 1062-XII</a> «Об изобретениях, полезных моделях и промышленных образцах» (в редакции от 14.09.2017 № ЗРУ-446)	<a href="#">Договор о патентной кооперации</a>
<b>Авторское право</b>	В течение жизни автора и 70 лет	<a href="#">Закон от 20.07.2006 № ЗРУ-42</a> «Об авторском праве и смежных правах»	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Бернская конвенция</a> по охране литературных и художественных произведений;</li> <li>• <a href="#">Договор ВОИС</a> по авторскому праву</li> </ul>

## Регистрация товарного знака

В качестве товарных знаков в Узбекистане могут быть зарегистрированы изобразительные, словесные, объемные и другие обозначения или их комбинации в любом цвете или цветовом сочетании. К нерегистрируемым относятся следующие обозначения:

- изображения в виде государственных гербов, флагов и наград;
- названия государств и наименования международных организаций;
- официальные печати и знаки отличия госслужбы Узбекистана;
- обозначения, не обладающие различительной способностью;
- обозначения, противоречащие общественным интересам, принципам гуманности и морали;
- обозначения, тождественные или сходные до степени смешения с товарными знаками, ранее зарегистрированными или заявленными на регистрацию, а также со знаками, охраняемыми без регистрации в силу международных договоров Узбекистана или обладающими более ранним приоритетом.

Товарный знак может зарегистрировать как юридическое, так и физическое лицо по национальной процедуре либо в рамках Мадридской системы. Если разные организации заявляют похожие обозначения, приоритет будет отдан той, чья заявка принята раньше.

## Национальная регистрация

Национальная заявка должна относиться к одному товарному знаку. Подача заявки происходит через [портал](#) государственных услуг интеллектуальной собственности. Заявка должна содержать:

- заявление о регистрации обозначения в качестве товарного знака (с указанием заявителя и его местонахождения);
- изображение заявляемого обозначения (в пяти экземплярах);
- перечень товаров, для которых испрашивается регистрация (согласно МКТУ).

Кроме того, необходимо приложить документ, подтверждающий уплату патентной пошлины за подачу заявки, и доверенность от заявителя в случае подачи заявки через патентного поверенного.

Заявление о регистрации подается на узбекском или русском языке. Прочие документы заявки представляются на узбекском, русском или другом языке (с приложением перевода на узбекский или русский).

Зарегистрированная заявка рассматривается в следующем порядке:

- 1) **Формальная экспертиза:** проверяется содержание материалов, наличие необходимых документов, а также их соответствие установленным требованиям. Срок проверки — 30 дней с даты поступления заявки.
- 2) **Экспертиза заявленного обозначения:** проводится повторная проверка соответствия материалов заявки и прилагаемых к ней документов по содержанию и оформлению. В частности, проверяется возможность идентификации обозначения и правильность группирования товаров по классам МКТУ.
- 3) **Проверка охраноспособности:** заявленное обозначение проверяется на соответствие требованиям, установленным статьями 3 и 10 [Закона от 30.08.2011 № 267-II](#) и пунктом 4 [Правил](#).
- 4) **Решение о регистрации:** после установления соответствия принимается решение о регистрации товарного знака для товаров, указанных в перечне заявителя.

Процесс регистрации товарного знака занимает в среднем семь месяцев, причем с 2021 г. доступна ускоренная экспертиза с выдачей свидетельства примерно за шесть недель. Стоимость услуг регистрации различается для резидентов и нерезидентов, сумма [пошлин](#) (за подачу заявки и получение свидетельства) составляет соответственно около 120 и 1 600 долл. США.

## Международная регистрация

На территории Узбекистана предоставляется правовая охрана международной регистрации товарного знака. Процесс регистрации по Мадридскому соглашению для российских компаний включает следующие этапы:

- 1) Национальная (базовая) регистрация: оформляется в России через [Роспатент](#) (для компаний с незарегистрированными знаками).
- 2) Международная заявка заполняется по форме [ММ2](#).
- 3) Роспатент направляет международную заявку в ВОИС.
- 4) ВОИС проверяет корректность данных и передает заявку в Агентство Узбекистана.

- 5) Агентство проводит собственную экспертизу с уведомлением о принятом решении (возможен предварительный отказ). В случае положительного результата выдается свидетельство на товарный знак.

Срок оформления составляет 13–15 месяцев, примерно в 2 раза дольше, чем по национальной процедуре. В течение первых пяти лет международная регистрация зависит от национальной, то есть международная охрана будет автоматически прекращена, если по какой-либо причине аннулируется регистрация в стране происхождения товарного знака.

## Правовая охрана товарного знака

По сравнению с другими странами в Узбекистане значительно реже нарушается исключительное право на товарный знак. Незаконное использование знака или сходного с ним до степени смешения обозначения для однородных товаров влечет не только наложение штрафа (от 100 до 200 базовых расчетных величин в зависимости от вида правонарушения), но и конфискацию товаров с опубликованием информации о законном владельце исключительного права ([ст. 1040 Гражданского кодекса](#)).

На основании заявления правообладателя Агентством проводится проверка правомерности использования знака. В отношении предпринимателей такие проверки осуществляются по согласованию с Уполномоченным при Президенте Республики Узбекистан по защите прав и законных интересов субъектов предпринимательства в порядке, установленном законодательством.

Лицо, неправомерно использующее товарный знак, обязано:

- прекратить нарушение и возместить правообладателю понесенные убытки;
- уничтожить изготовленные изображения товарного знака;
- удалить с товара/упаковки незаконно используемый товарный знак или обозначение, сходное с ним до степени смешения.

При невозможности выполнить требования соответствующий товар подлежит уничтожению.

В то же время регистрация может быть отменена на основании решения суда по требованию заинтересованного лица, если товарный знак не используется на территории Республики Узбекистан без уважительной причины непрерывно в течение трех лет с момента регистрации. Выдача лицензии на пользование товарным знаком считается его использованием.

## Доменные имена

Домен верхнего уровня в Узбекистане — **.uz**. Владелец доменного имени может быть как физическое, так и юридическое лицо. Регистрация домена обычно занимает не более 1–2 дней с момента поступления оплаты на расчетный счет регистратора. Срок действия регистрации (с возможностью продления) составляет от одного года до 10 лет.

С более подробной информацией и списком официальных регистраторов можно ознакомиться на [сайте](#) Администрации домена .UZ.



<https://www.xxxxx.uz>

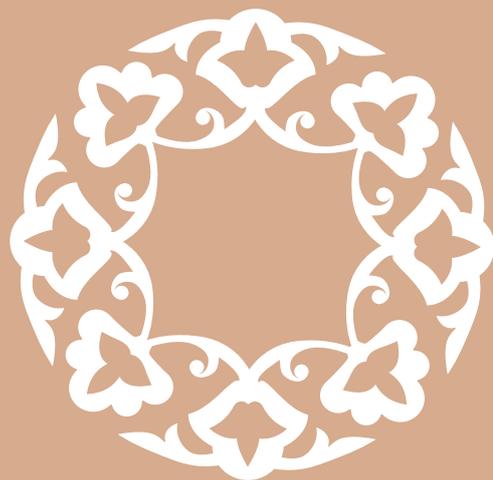


Продвижение продукции

---



6



Содержание

---

## **6.1.**

Ключевые факторы успеха на рынке

## **6.2.**

Отраслевые выставки и ярмарки

## 6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

### Особенности продвижения пшеничной муки лидерами рынка



Intergrain

Узбекская компания Intergrain — крупнейший производитель и экспортер продовольственной продукции в Центрально-Азиатском регионе.

Суммарная мощность только мукомольного производства превышает 2,3 тыс. тонн в сутки или 550 тыс. тонн в год готовой продукции. Компания владеет собственным логистическим центром, железнодорожными путями с одновременным фронтом погрузки до 200 вагонов и локомотивным парком. Intergrain сотрудничает с государственными структурами, что позволяет осуществлять оперативную доставку грузов и реализацию продукции. Товары компании реализуются в стране преимущественно через каналы розничной торговли. На рынке Узбекистана Intergrain предлагает широкий ассортимент муки, в том числе специализированные виды, такие как безглютеновая или обогащенная витаминами мука, что позволяет удовлетворить потребности различных сегментов рынка.

#### Особенности позиционирования

В ходе позиционирования на рынке Узбекистана Intergrain делает акцент на качестве продукции, инновациях и следовании принципам устойчивого развития. Компания стремится к тому, чтобы ее мука соответствовала самым высоким стандартам качества. Использование передовых технологий и инновационного оборудования позволяет производить муку, которая сохраняет все полезные свойства зерна, что особенно важно для потребителей, заботящихся о своем здоровье.

Intergrain позиционирует себя как экологически ответственную компанию, которая стремится минимизировать воздействие на окружающую среду через оптимизацию производственных процессов. На рынке Узбекистана Intergrain предлагает конкурентоспособные цены и широкую доступность продукции через партнерские сети и дистрибьюторов. Продукция компании учитывает вкусовые предпочтения населения страны: мука Intergrain подходит для приготовления традиционных узбекских блюд. Такое позиционирование помогает компании выделяться среди конкурентов и укреплять свои позиции на рынке муки в Узбекистане.

Целевая аудитория компании Intergrain включает несколько ключевых сегментов. Основными потребителями являются домохозяйства, которые регулярно используют муку для приготовления традиционных блюд (лепешек, плова

и самсы). В этом сегменте ценится высокое качество продукции и стабильность вкуса. Кроме того, в целевую аудиторию входят молодые семьи и люди, ведущие здоровый образ жизни, которые обращают внимание на качество ингредиентов и ищут специализированные продукты, такие как безглютеновая мука.

Integrain ориентируется на малый и средний бизнес в сфере общественного питания, включая рестораны и столовые, которым нужны стабильность поставок и хорошее соотношение цены и качества. Важное место в потреблении продукции компании занимают профессиональные пекари и кондитеры, небольшие пекарни и кафе, которым требуется качественная мука для выпечки и приготовления других изделий.

### **Ценовая политика**

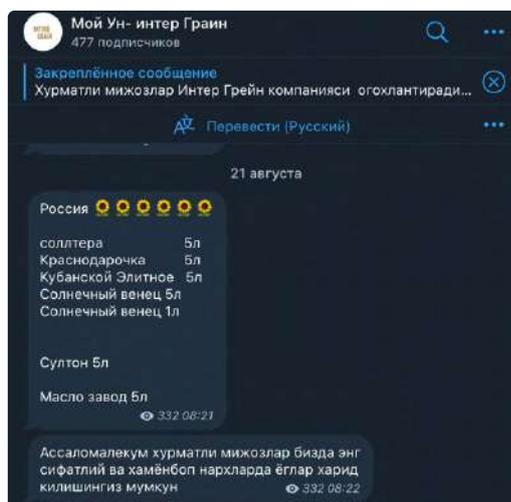
Integrain ориентирована на достижение баланса между доступностью своей муки для широкого круга потребителей и сохранением ее высокого качества, поэтому на рынке Узбекистана продукция реализуется в среднем ценовом сегменте. Компания придерживается стратегии конкурентных цен, предлагая муку по стоимости, сопоставимой с ценами основных игроков рынка, таких как «МАКФА», Turon и «Алтын Дан». Integrain стремится учитывать покупательную способность населения, адаптируя цены в зависимости от экономической ситуации и потребностей различных целевых сегментов.

### **Примеры проведения маркетинговых кампаний**

Integrain не проводит маркетинговые кампании, ориентируясь только на сотрудничество с операторами розничной торговли. Ключевыми маркетинговыми площадками являются популярные мессенжеры и официальный сайт компании.

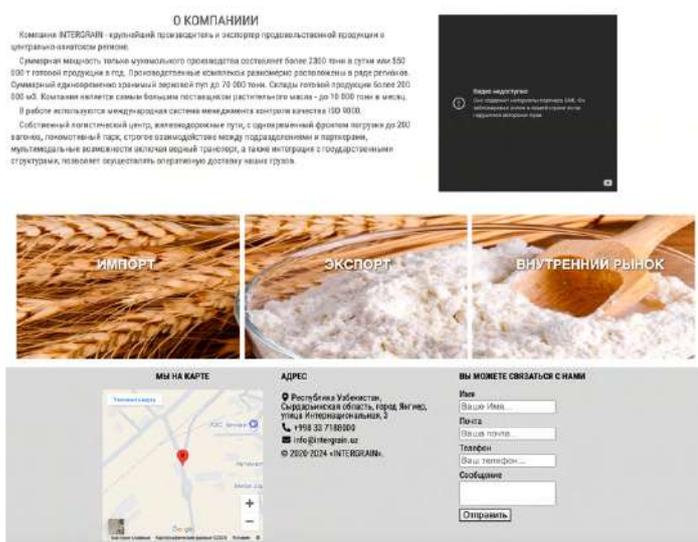
## Продвижение в социальных сетях

Единственной активностью Intergrain в социальных сетях является телеграм-канал в формате магазина, где компания предлагает свою продукцию узбекским потребителям.



## Информация на официальном сайте

Официальный сайт компании — еще один полезный маркетинговый инструмент Intergrain, который используется для информирования потенциальных покупателей об ассортименте продукции и технологиях производства.



Источник: [официальный сайт Intergrain](#)



«Дани Нан»

«Дани Нан» — холдинг по производству муки разных сортов на территории Казахстана. Группа на протяжении 25 лет активно развивается и поддерживает местных фермеров, которые поставляют зерно для компании. «Дани Нан» также экспортирует свою продукцию на территорию Узбекистана, России, Киргизии и Азербайджана. На рынке Узбекистана компания реализует муку первого, второго и высшего сортов в фасовках от 2 до 50 кг.

### **Особенности позиционирования**

Компания позиционирует свою продукцию как муку высшего качества. Также на официальном сайте делается упор на экологичность продукции и социальную ответственность при ведении бизнеса: «Дани Нан» применяет устойчивые методы ведения сельского хозяйства, поддерживает работников компании и местных поставщиков зерна. Целевая аудитория продукции — домохозяйки, которые используют муку для домашней кулинарии.

### **Ценовая политика**

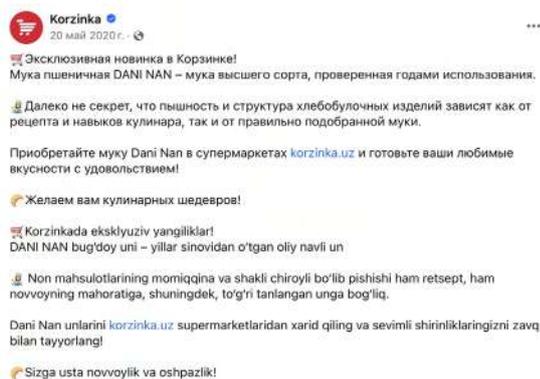
Товары компании реализуются в низком ценовом сегменте (около 11 400 сумов или 0,9 долл. США за 1 кг). На рынке Узбекистана в этом сегменте у компании нет конкурентов.

### **Примеры проведения маркетинговых кампаний**

На рынке Узбекистана «Дани Нан» не использует активное продвижение по основным маркетинговым каналам. Однако в процессе реализации продукции компания предлагает клиентам акции и скидки.

## Продуктовые акции

В 2020 г. на странице узбекского супермаркета [Korzinka](#) «Дани Нан» разместила информацию о различных сортах муки собственного производства, подчеркивая главные принципы позиционирования компании — высокое качество муки и продолжительное присутствие на рынке как Узбекистана, так и Казахстана.



Источники: открытые данные социальных сетей



### «Алтын Дан»

Компания специализируется на переработке зерна и производстве муки, макаронных изделий, томатной пасты и молочной продукции. «Алтын Дан» основана в Казахстане и реализует свою продукцию на этом рынке и за его пределами на протяжении 15 лет.

Основные потребители продукции — представители мелкого и среднего бизнеса Южно-Казахстанской области и приграничных областей Узбекистана, а также страны СНГ, ближнего и дальнего зарубежья. В ассортименте мука высшего, первого и второго сортов, которая расфасовывается в упаковки от 2 до 50 кг.

#### **Особенности позиционирования**

«Алтын Дан» позиционирует себя как производителя высококачественных продуктов: пшеничной муки, макаронных изделий и молочной продукции. При продвижении подчеркиваются высокая производительность и технологичность предприятия, соответствие ГОСТам, регулярные поставки по всему Казахстану и странам СНГ. Компания стремится к оптимальному соотношению цены и качества, что высоко ценится потребителями. Целевая аудитория продукции — домохозяйки, которые используют муку для домашней кулинарии.

#### **Ценовая политика**

«Алтын Дан» производит муку высшего, первого и второго сортов, а также отруби. Мука высшего сорта реализуется по цене около 5,5 долл. США за 5 кг, что соответствует среднему ценовому сегменту. Основные конкуренты на рынке Узбекистана — Integrain, Turon и «МАКФА».

#### **Примеры проведения маркетинговых кампаний**

«Алтын Дан» не инвестирует средства в продвижение муки через основные маркетинговые каналы, однако организует рекламу и акции на сайтах узбекских маркетплейсов.

### Продуктовые акции

При продвижении муки на рынке Узбекистана компания регулярно проводит различные промоакции, которые позволяют привлечь новых потребителей и удержать существующую аудиторию.



Источники: открытые данные социальных сетей



Источники: открытые данные социальных сетей



Источник: торговая платформа [Oziqovqat](#)

## Опыт компаний-конкурентов по выводу пшеничной муки на рынок Узбекистана

### Кейс № 1



### «САЛАМАТ»: экспорт казахстанской муки на рынок Узбекистана

ТОО «Компания САЛАМАТ» — один из самых успешных производителей муки в Казахстане, развивается с 2001 г., по объему и качеству выпускаемой мукомольной продукции занимает одно из ведущих мест в республике. У компании есть современная мельница, собственная логистическая инфраструктура, лаборатория, складские помещения и хранилища. Продукция предприятия экспортируется в Узбекистан, Россию, Таджикистан, Кыргызстан, Туркменистан, Афганистан.

На рынке Узбекистана «САЛАМАТ» позиционирует себя как производителя высококачественной муки, для изготовления которой применяются современные технологии при строгом соблюдении контроля качества. Компания активно сотрудничает с дистрибьюторами и стремится занять устойчивую позицию среди узбекских потребителей, предлагая конкурентные цены и гарантируя стабильное качество продукции. Это позволяет «САЛАМАТ» успешно конкурировать на рынке и укреплять свои позиции в Узбекистане.

Целевая аудитория компании включает широкий круг потребителей: домохозяйки, пекари, рестораны, кондитерские и пищевые производства, которым требуется высококачественная мука. Также в фокусе внимания «САЛАМАТ» дистрибьюторы и оптовые поставщики. Основные клиенты компании ценят стабильное качество, доступные цены и традиционное происхождение муки, что делает ее привлекательной для тех, кто ищет надежный продукт для B2B- и B2C-сегментов.

«Компания САЛАМАТ» на рынке Узбекистана придерживается конкурентной ценовой политики, которая основывается на оптимальном сочетании качества и доступности. Продукция компании реализуется в среднем ценовом сегменте, что делает ее привлекательной для широкого круга потребителей. Основные конкуренты на рынке муки в Узбекистане — местные и зарубежные производители, такие как Intergrain, «МАКФА», JFOOD и Turon.

## Продуктовая линейка

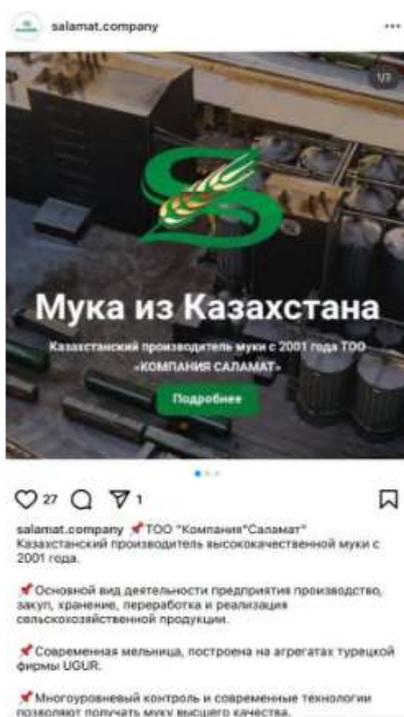
Компания предлагает широкий ассортимент муки, включая специализированные виды, такие как безглютеновая или обогащенная витаминами мука, что позволяет удовлетворить потребности различных сегментов рынка.

## Инструменты и каналы продвижения

Для продвижения продукции на рынке Узбекистана «САЛАМАТ» использует социальные сети, однако ведет их не очень активно.

### Реклама в социальных сетях

«САЛАМАТ» представляет информацию о компании и ее производственных мощностях, подчеркивая, что мука производится на современном оборудовании и проходит многоуровневый контроль качества. Это усиливает доверие к бренду и привлекает внимание к продукции.



Источники: открытые данные социальных сетей

### Публикация рецептов блюд

Публикация ориентирована на взаимодействие с аудиторией и включает рецепт хлеба, который можно приготовить с использованием муки «САЛАМАТ».



Источник: открытые данные социальных сетей

### Кейс № 2



**JFOOD KAZAKHSTAN**

JFOOD KAZAKHSTAN — ведущая компания в Казахстане, специализирующаяся на товарах повседневного спроса. Предприятие занимается разработкой, производством и продвижением различных продуктов питания. Работает в Казахстане, странах СНГ и Центральной Азии, предлагая высококачественные продукты. JFOOD KAZAKHSTAN занимает ведущие позиции на рынке муки и макарон благодаря комплексному подходу к производству продуктов пита-

ния и следованию строгим стандартам качества. Компания вышла на рынок Узбекистана в 2022 г. с мукой бренда «Цесна», а затем в этом же году запустила и стала продвигать бренд «Салем».

JFOOD KAZAKHSTAN позиционируется на рынке Узбекистана как производитель высококачественных продуктов питания, ориентированных на повседневные нужды потребителей. Основное внимание уделяется продвижению муки и макаронных изделий, ключевых товаров компании. Предприятие акцентирует внимание на безопасности и качестве своих продуктов, что помогает завоевывать доверие узбекских потребителей.

Позиционирование базируется на доступных ценах, стабильном качестве продукции и ориентированности на повседневные нужды населения, что позволяет компании конкурировать с другими производителями и завоевывать лояльность потребителей.

Целевая аудитория в Узбекистане — домохозяйства, которые активно используют муку и макароны в повседневном питании, а также предприятия общественного питания (рестораны, кафе и кондитерские). Кроме того, JFOOD KAZAKHSTAN ориентируется на дистрибьюторов и представителей оптовой торговли, заинтересованных в высококачественной продукции для перепродажи. Клиенты ценят стабильное качество, безопасность и доступность продукции, что позволяет компании прочно закрепиться на рынке Узбекистана и расширять свою клиентскую базу.

Ценовая политика JFOOD KAZAKHSTAN на рынке Узбекистана ориентирована на сочетание доступности и высокого качества. Продукция реализуется по конкурентным ценам, что делает ее привлекательной для широкого круга потребителей. Благодаря оптимальному соотношению цены и качества компания успешно конкурирует с другими производителями в среднем ценовом сегменте и завоевывает значительную долю рынка. Ключевые конкуренты на рынке Узбекистана — «САЛАМАТ», Intergrain, «МАКФА» и Turon.

### **Продуктовая линейка**

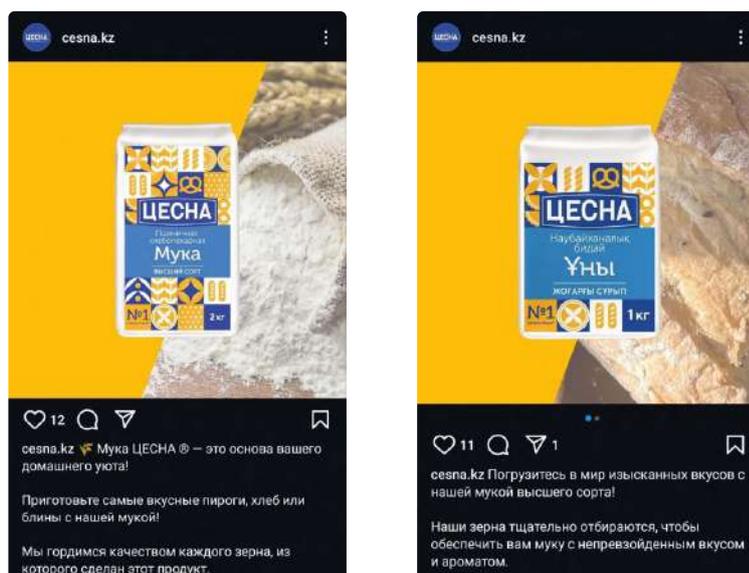
Компания предлагает широкий ассортимент муки и макаронных изделий. В ассортименте мука двух брендов: «Цесна» — мука высшего, первого и второго сортов, а также цельнозерновая мука грубого помола и мука для пиццы; «Салем» — мука высшего сорта.

### **Инструменты и каналы продвижения**

Компания продвигает в основном продукцию бренда «Цесна», используя для этого социальные сети и официальный сайт бренда.

### Реклама в социальных сетях

Для продвижения продукции компания активно использует страницы бренда «Цесна» в социальных сетях. Рекламные посты с фотографиями продуктов сопровождаются подробным описанием преимуществ и особенностей производства. Также особенно подчеркиваются полезные свойства и состав, в том числе содержание витаминов и микроэлементов, необходимых для здорового образа жизни.



Источник: открытые данные социальных сетей

### Информация на официальном сайте

На сайте бренда «Цесна» размещена подробная информация о продукции, описаны ассортимент, ключевые характеристики и особенности производства.



Источник: официальный сайт бренда «Цесна»

## Рецепты блюд

На сайте бренда «Цесна» есть раздел «Рецепты», который содержит описания способов приготовления различных блюд с использованием муки и макаронных изделий компании. Здесь можно найти рецепты мучных изделий, салатов и блюд национальной кухни.

Интересные рецепты

Все Из муки С макаронами С крупами



Осенний пирог: 60 мин., 4 порции, 3 лайка. Автор: Андрей

Чешура: 80 мин., 4 порции, 3 лайка. Автор: ЦЕСНА®

Мантыр: 60 мин., 4 порции, 2 лайка. Автор: ЦЕСНА®

### Осенний пирог

Ароматный пирог с яблоками, орехами, курагой и корицей



60 мин.  
4  
3

Автор: Андрей

Ингредиенты Как приготовить Отзывы

Мука ЦЕСНА®	200 гр
Сахар	180 гр
Яйцо	4 шт.
Яблоки	2 шт.
Курага	200 гр
Орехи	200 гр
Корица	2 чл.

Источник: [официальный сайт бренда «Цесна»](#)

На страницах в социальных сетях компания также размещает рецепты блюд.



cesna.kz Давайте приготовим десерт, который завоевал любовь по всему миру.

Панкейк 🥞

Основное отличие такого лакомства от обычных оладий — это их объем и воздушная, как у суфле текстура.

Хотя в рецептуру приготовления входят стандартные ингредиенты: яйца, молоко, мука, сахар.

Однако сама процедура перемешивания компонентов существенно отличается, в связи с чем и достигается невероятная пышность панкейка!

**ИНГРЕДИЕНТЫ**

ЯЙЦА - 3 ШТ.  
МУКА ЦЕСНА® - 120 Г  
МОЛОКО - 100 МЛ  
САХАР - 1 СТ. Л.  
ВАНИЛИН - 1 ПАКЕТИК  
МАСЛО СЛИВОЧНОЕ - 1 СТ. Л.  
СОЛЬ ЩЕПОТКА.

**Способ приготовления:**

Просеиваем муку и смешиваем ее с разрыхлителем.

cesna.kz В сезон клубники самое время приготовить пирог с творогом и с этой сочной ягодой.

Готовиться такой пирог очень просто.

Но будьте осторожны, ваш пирог будет быстро съеден !!

**Ингредиенты**

**Для теста:**

Мука высшего сорта - 200 гр.  
Масло сливочное - 75 гр.  
Яйцо куриное - 1 шт.  
Сахар - 2 ст. л.  
Разрыхлитель - 0.5 ч. л.

**Для начинки:**

Творог - 250 гр.  
Сахар - 3 ст. л.  
Сметана густая - 2 ст. л.  
Крахмал картофельный - 1.5 ст. л.  
Яйцо куриное - 1 шт.  
Клубника - 200 гр.

**Способ приготовления:**

Муку просейте через сито, добавьте разрыхлитель.

Далее, добавьте размягченное сливочное масла,

Источник: открытые данные социальных сетей

## **Ключевые факторы успешного продвижения пшеничной муки на рынке Узбекистана**

### **Реализация в секторе розничной торговли**

Сектор розничной торговли — ключевой канал реализации муки в Узбекистане. При продвижении продукции на рынке страны производители муки ориентируются на развитую культуру домашнего приготовления пищи, в частности хлеба и лепешек, что объясняет высокий спрос на муку среди домохозяек.

Наряду с современными супермаркетами и круглосуточными магазинами востребованными каналами реализации муки остаются точки традиционной торговли.

В этих условиях при выходе на рынок Узбекистана целесообразно уделять особое внимание продвижению продукции в розничных каналах и налаживать сотрудничество с дистрибьюторами, которые работают с сектором розничной торговли и розничными сетями напрямую.

### **Спрос на фортифицированную муку**

Пищевая промышленность в Узбекистане потребляет небольшие объемы муки. Основным спросом в секторе пользуется импортная фортифицированная мука — обогащенная и цельнозерновая пшеничная мука, в которой содержатся полезные микроэлементы и витамины. Это обусловлено ростом осведомленности местного населения о здоровом питании и стремлением потреблять полезную продукцию.

В Узбекистане также пользуется популярностью пшеничная мука с высоким содержанием клейковины, из которой получается более пышное тесто. Традиционные лепешки, очень почитаемые в стране, делают в основном из муки первого сорта.

### **Продвижение в социальных сетях**

Продвигая продукцию на рынке Узбекистана, производители периодически используют социальные сети для привлечения аудитории. Компании публикуют материалы о производстве и характеристиках продукции, а также размещают рецепты блюд и акционные предложения. Эта информация позволяет производителям увеличивать лояльность клиентов, а потенциальным потребителям — ближе познакомиться с продукцией и принять решение о покупке.

## **Организация промоакций**

В рамках продвижения на рынке Узбекистана компании организуют промоакции и конкурсы в розничных сетях. Например, наряду с получением скидки в розничной сети покупатель могут выиграть призы при покупке муки. Выходя на рынок страны, целесообразно разрабатывать акционные предложения, которые помогут повысить интерес потенциальных покупателей к продукции.

## **Взаимодействие с надежным импортером**

Наиболее эффективный способ для начала работы на рынке Узбекистана — взаимодействие с надежным импортером муки, который уже получил лицензию на осуществление импортных поставок. Такой партнер обладает необходимыми складскими мощностями и выстроенной логистикой, благодаря чему может обеспечить реализацию больших объемов продукции всем категориям контрагентов и контроль остатков продукции на складе.

## **Рецепты блюд — эффективный маркетинговый инструмент**

Делая акцент на продвижении муки, которая чаще всего используется в домашних условиях, компании публикуют рецепты различных блюд. Производители размещают видеоролики, в которых демонстрируется пошаговый процесс использования муки в домашней кулинарии. Некоторые компании размещают на своих сайтах рецепты с полным перечнем всех ингредиентов и подробным описанием приготовления блюд. Такая стратегия помогает потенциальным потребителям оценить характеристики продукта и принять решение о покупке.

## 6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

### UzFood



Международная выставка продуктов питания, пищевых ингредиентов и технологий производства

Основные профили выставки:

- продукты питания;
- напитки;
- хлебопечение;
- пищевые ингредиенты и добавки;
- оборудование.

 Место проведения: Ташкент, НБК «Узэкспоцентр»

 Даты проведения: 08–10.04.2025

 Количество стран-участниц: 26

 Основные страны-участницы: Узбекистан, Россия, Беларусь, Казахстан, Китай, Турция, Азербайджан, Иран, Индия

 Количество экспонентов: более 370

 Количество посетителей: 9 442

 Площадь экспозиции: 10 530 м<sup>2</sup>

 Тематика: многоотраслевая

 Участники: сельхозпроизводители, переработчики, трейдеры, оптовые и розничные компании, предприятия сектора HoReCa, поставщики оборудования, государственные органы, общественные организации



Источник: <https://uzfoodexpo.uz/en/photo-gallery/uzfood-2024>

### Agroworld Uzbekistan



20-я юбилейная международная выставка «Сельское хозяйство» (ориентирована на демонстрацию современной сельскохозяйственной техники и технологий, запасных частей, оборудования, удобрений и др.)

📍 Место проведения: Ташкент, НБК «Узэкспоцентр»

📅 Даты проведения: 11–13.03.2025

🌐 Количество стран-участниц: 20

🌐 Основные страны-участницы: Узбекистан, Россия, Казахстан, Беларусь, Турция, Иран, Индия

🏢 Количество экспонентов: 172

👤 Количество посетителей: 5 500

📚 Тематика: многоотраслевая

👤 Участники: фермерские хозяйства, поставщики оборудования и ветеринарных препаратов, производители и переработчики сельхозпродукции



Источник: <https://agroworld.uz/en/photo-gallery/2024>

### UzProdExpo

Международная выставка пищевой промышленности, продуктов питания и ингредиентов

Это мероприятие объединяет три выставки:  
UzAgroExpo (Сельское хозяйство);  
UzProdExpo (Пищевая промышленность);  
InterPackExpo (Упаковочная промышленность).



📍 **Место проведения:** Ташкент, НВК «Узэкспоцентр»

📅 **Даты проведения:** 18–20.11.2025

🌐 **Количество стран-участниц:** 18

🌐 **Основные страны-участницы:** Узбекистан, Россия, Беларусь, Казахстан, Таджикистан, Туркменистан, Китай, Иран, Индия

🏪 **Количество экспонентов:** более 120

👤 **Количество посетителей:** 3 072

📖 **Тематика:** многоотраслевая

👤 **Участники:** сельхозпроизводители, переработчики, трейдеры, оптовые и розничные компании, предприятия сектора HoReCa, поставщики оборудования и упаковки, государственные органы, общественные организации

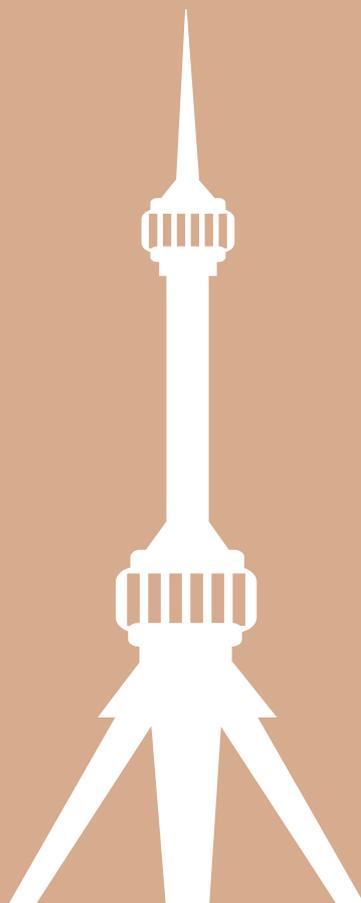


Источник: <https://ieg.uz/uzprodexpo>

# Особые экономические зоны

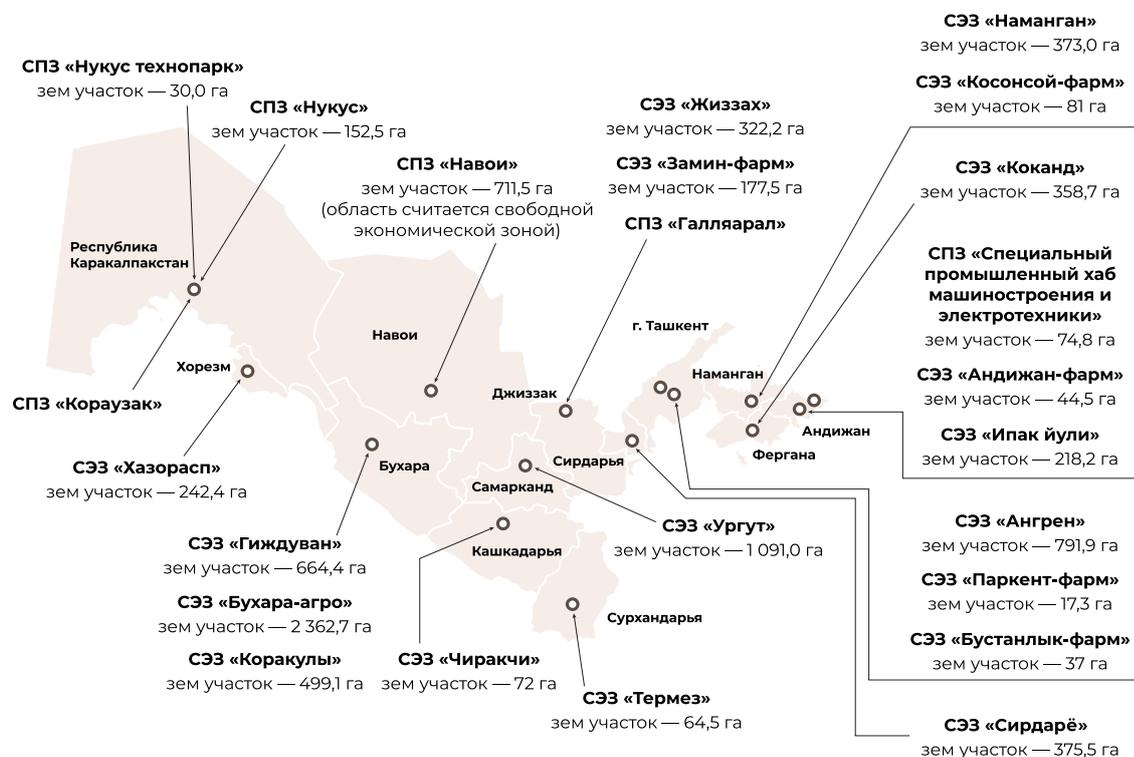
---





## Особые экономические зоны Узбекистана

Рис. 24. Расположение особых экономических зон Узбекистана



Источник: Агентство по привлечению инвестиций при Министерстве инвестиций, промышленности и торговли Узбекистана

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

В Республике Узбекистан функционируют 22 специальные экономические зоны (СЭЗ), из которых 12 специализируются на промышленной отрасли («Навои», «Ангрен», «Джиззак», «Ургут», «Гиждуван», «Коканд», «Чиракчи», «Нукус», «Сирдарё», «Наманган», «Хазорасп», «Термез»), шесть — на фармацевтической («Косонсой-фарм», «Бустанлык-фарм», «Сирдарё-фарм», «Замин-фарм», «Андижан-фарм», «Паркент-фарм»), две — на туристической («Чарвак», «Зомин») и еще две — на сельском хозяйстве («Бухара-агро» и «Каракалпак-агро») <sup>15</sup>. Обе сельскохозяйственные СЭЗ созданы относительно недавно — в 2018 и 2020 г. соответственно.

<sup>15</sup> Единый портал свободных экономических зон и малых промышленных зон Республики Узбекистан.

## Условия и льготы для резидентов свободных зон

В соответствии с Законом Республики Узбекистан от 17.12.2020 № ЗРУ-604 «О специальных экономических зонах», компании – участники СЭЗ освобождаются от уплаты<sup>16</sup>:

- таможенных платежей (кроме налога на добавленную стоимость и сборов за таможенное оформление) за строительные материалы, не производимые в республике и завозимые в установленном порядке для реализации инвестиционного проекта в соответствии с инвестиционным соглашением в период строительства;
- таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) при ввозе технологического оборудования, аналоги которого не производятся в Республике Узбекистан, по утвержденному перечню.

Необходимо отметить, что льготы не распространяются на НДС и таможенное оформление. Однако с 15 сентября 2021 г. участники СЭЗ могут получить рассрочку по уплате НДС и таможенной пошлины при производстве продукции и импорте комплектующих, сырья и материалов для собственных нужд. Отсрочка предоставляется на срок до 120 дней без начисления и истребования уплаты процентов по ним<sup>17</sup>.

В соответствии с Налоговым кодексом Республики Узбекистан участникам СЭЗ предоставляются налоговые льготы в виде освобождения от уплаты налога на имущество, земельного налога и налога за пользование водными ресурсами в зависимости от объема внесенных инвестиций на срок, определяемый решением Президента Республики Узбекистан<sup>18</sup>.

Участники СЭЗ освобождаются от уплаты налога на прибыль в зависимости от внесенного объема инвестиций<sup>19</sup>:

- 3–5 млн долл. США — сроком на 3 года;
- 5–15 млн долл. США — сроком на 5 лет;
- от 15 млн долл. США — сроком на 10 лет.

---

<sup>16</sup> Закон от 17.02.2020 № ЗР-604 — основной документ, определяющий правовой статус и условия функционирования СЭЗ.

<sup>17</sup> Постановление Президента Республики Узбекистан от 14.09.2021 № ПП-5243 «О мерах по дальнейшей поддержке участников специальных экономических зон».

<sup>18</sup> Налоговый кодекс Республики Узбекистан (ред. от 01.01.2020) устанавливает дополнительные правила и условия участия в конкретных зонах.

<sup>19</sup> Там же.

Помимо прочего, государство обеспечивает подключение предприятий СЭЗ к инженерно-коммуникационным сетям со своевременным подведением к производственным площадкам и их бесперебойное функционирование.

В течение срока функционирования СЭЗ на их территории действует особый таможенный, валютный и налоговый режим наряду с упрощенным порядком въезда, пребывания и выезда, а также получения разрешения на осуществление трудовой деятельности нерезидентами Республики Узбекистан.

## **Географическое расположение свободных зон**

В феврале 2024 г. президентом Республики Узбекистан было подписано [постановление от 15.02.2024 № ПП-72](#) о создании новой СЭЗ под названием «Ипак йули», которая будет запущена к концу 2025 г. в Андижанской области на площади 218,18 га. В СЭЗ планируется осуществлять проекты в области энергетики, электротехники, машиностроения, текстильной промышленности и сельского хозяйства.

Цели сельскохозяйственных СЭЗ:

- привлечение иностранных инвестиций;
- эффективное использование потенциала регионов;
- развитие человеческого капитала;
- поощрение организации полного процесса сельскохозяйственного производства от семян до рынка;
- внедрение современных ресурсосберегающих технологий;
- создание научно-производственных центров в соответствии с международными стандартами;
- сертификация и маркировка производимой продукции на основе мировых стандартов;
- формирование современной инфраструктуры для оказания логистических услуг, помощь сельхозпроизводителям в организации экспорта продукции.

## Разновидности особых экономических зон в Узбекистане

СЭЗ в Узбекистане делятся на несколько типов в зависимости от их специализации и географического расположения. Основные типы зон:

- малые промышленные зоны: направлены на размещение малых и средних производственных предприятий;
- специализированные зоны: созданы для привлечения инвестиций в определенные отрасли, такие как информационные технологии или легкая промышленность;
- территориально-производственные кластеры: объединяют несколько зон для создания мощной производственной инфраструктуры и синергии между различными отраслями.

Малые промышленные зоны (МПЗ) входят в число самых распространенных типов СЭЗ Узбекистана. Они действуют в Андижанской, Бухарской, Джизакской, Кашкадарьинской, Навоийской, Наманганской, Самаркандской, Сурхандарьинской, Сырдарьинской, Ташкентской, Ферганской, Хорезмской областях, Республике Каракалпакстан и городе Ташкент. По состоянию на 1 января 2024 г. в стране насчитывалось 532 МПЗ<sup>20</sup>.

Главный фактор привлечения инвесторов в МПЗ — наличие готовой инфраструктуры и зданий, которые предоставляются на льготной основе в долгосрочную аренду (как правило, на 10 лет и более).

## Перспективы размещения российских компаний на территории особых экономических зон Узбекистана

Представляется целесообразным размещение в СЭЗ Узбекистана российских компаний, активно работающих на местном рынке. В случае успешного запуска железной дороги Термез — Мазари-Шариф — Кабул — Пешавар может открыться еще один сухопутный транспортный коридор для поставок агропродукции в Пакистан, Индию и другие страны Южной Азии. При этом может быть перспективным размещение компаний в ОЭЗ «Бухара-агро»: Бухара связана железнодорожной сетью с Термезом, а сама зона предоставляет логистические услуги.

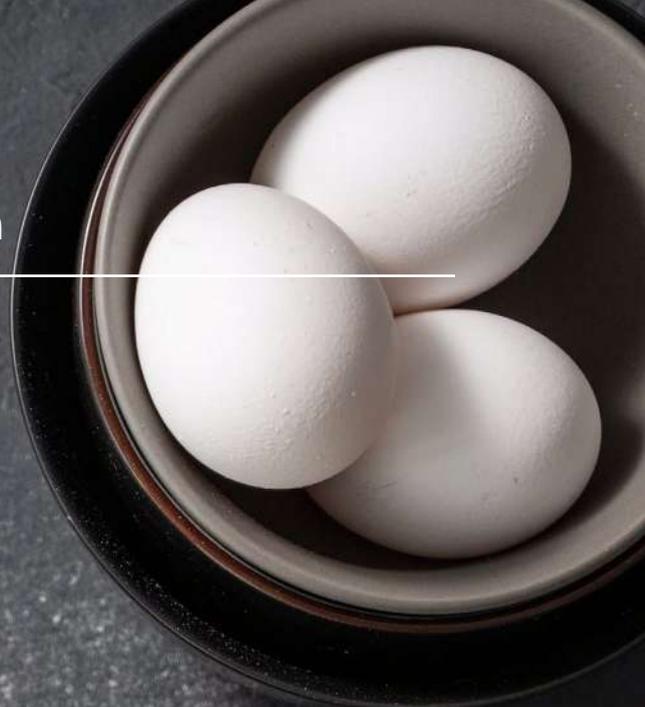
---

<sup>20</sup> На 1 января 2024 г. в Узбекистане создано 766 промышленных зон.

Дополнительно следует обратить внимание на СЭЗ «Наманган», которая помимо текстильной специализируется на пищевой промышленности. Одним из преимуществ этой зоны является то, что она размещена в Наманганской области, административный центр которой (Наманган) — второй по численности населения город в Узбекистане. Кроме того, СЭЗ «Наманган» граничит на западе с Ташкентским регионом и находится по соседству с Киргизией, откуда в дальнейшем готовую продукцию можно будет направлять в Китай.

# Особенности ведения бизнеса

---



8





Табл. 22. Ключевые аспекты деловой культуры Узбекистана

	<b>Язык делового общения</b>	Русский и/или узбекский
	<b>Электронная коммуникация</b>	Мессенджеры, телефонные звонки
	<b>Стиль делового общения</b>	Непрямой
	<b>Формы обращения</b>	Имя + отчество
	<b>Обмен визитными карточками</b>	Строгих правил нет
	<b>Деловой дресс-код</b>	Консервативный, для женщин допустим также скромный смарт-кэжуал
	<b>Отношение ко времени</b>	Свободное
	<b>Темы для светской беседы</b>	Семья, культура, традиции, искусство, местные достопримечательности
	<b>Темы-табу</b>	Критика политики и религии
	<b>Подарки</b>	Имеют большое значение
	<b>Рабочая неделя</b>	С понедельника по пятницу

Особенности общественного уклада в Узбекистане определяются смешением различных религиозных и культурных норм, традиций, обычаев и социальных практик. Частично такая специфика обусловлена исламом, частично — советским прошлым, а в отдельных случаях — стремлением к модернизации.

Иерархия в узбекском обществе проявляется в первую очередь в уважении к возрасту. С раннего детства младшему поколению прививается забота о старших, готовность оказать им любую помощь и поддержку. Почитание старших отражается и в повседневных нормах поведения: необходимо вставать, когда старший по возрасту заходит в комнату; нельзя начинать трапезу, пока самый старший за столом первым не попробует еду; к старшим, даже в кругу семьи, принято обращаться только на «вы». В деловой среде эти правила тоже соблюдаются.

В узбекском обществе сохраняются патриархальные стереотипы в отношении женщин. Это особенно заметно в деловой среде: женщину, даже занимающую позицию топ-менеджера, будут воспринимать менее серьезно, чем мужчину.

Поэтому переговоры, в которых участвует команда со смешанным гендерным составом, пройдут гораздо проще, если основные вопросы будут решать мужчины.

Для узбеков типичен коллективистский менталитет. Интересы общества, клана, семьи выше индивидуальных. Вместе с тем благодаря такой парадигме очень сильны традиции взаимопомощи. Среди важных черт узбекского национального характера можно выделить восточное гостеприимство (статус гостя очень почетен в этой стране, поэтому от приглашения в дом отказываться нельзя), высокий уровень патриотизма, национальной гордости, любви к своей культуре и традициям.

## **Планирование и проведение встречи**

Самый удобный и результативный формат взаимодействия с деловыми партнерами в Узбекистане — личные встречи.

Если вы знаете, что узбекский партнер соблюдает пост, не стоит планировать бизнес-встречи в священный месяц Рамадан. Также рекомендуется воздержаться от поездок в Узбекистан в сорокадневный период чилля (или саратон на самаркандско-бухарском диалекте) — время изнурительного безветренного летнего зноя, когда узбеки предпочитают брать отпуск. Чилля, как правило, длится с последней декады июня до первой декады августа.

Встречи принято назначать в первой половине рабочего дня, чтобы совещание могло завершиться традиционным обеденным пловом (во второй половине дня его обычно не едят, о чем многие иностранцы не осведомлены). По местным поверьям, в вечернее время, особенно после сумерек, не стоит обсуждать деловые вопросы.



## **Этикет приветствия**

Этикет приветствия в Узбекистане включает ряд вербальных и невербальных аспектов. На деловой встрече первым приветствуют самого старшего по возрасту. Узбекикам будет приятно услышать от своих иностранных коллег традиционную приветственную фразу «ассалам алейкум», на которую принято отвечать «ваалейкум ассалам». После приветствий общение необходимо продолжить светской беседой, спросив о делах, семье, здоровье и др. Отсутствие интереса к личным делам собеседника может быть расценено как равнодушие, неуважение, невнимательность.

Невербальных форм приветствия в Узбекистане множество: рукопожатие, неоднократное целование в щеку, объятия, поклоны, похлопывание по плечу, прижимание правой руки к сердцу. Каждая из них относится к определенной ситуации и определяется близостью знакомства.

В мужском кругу принято здороваться за руку. Это лучше делать либо правой рукой, не сжимая сильно ладонь и обязательно прикладывая при этом левую руку к сердцу, либо обеими руками. Если женщина первой подаст руку мужчине, ему следует ответить легким рукопожатием. Если женщина не протягивает руку, мужчине достаточно произнести устное приветствие, которое можно дополнить легким кивком, улыбкой и прижиманием правой руки к сердцу.

Варианты приветствия между женщинами варьируются в зависимости от региона. Например, в Ташкенте женщины дотрагиваются рукой до локтей друг друга. В Самарканде и Бухаре принято прикладывать правую руку к сердцу, сопровождая это устным приветствием. При близком знакомстве женщины обычно трижды слегка соприкасаются щеками.

Если во время светской беседы о делах, семье, здоровье, которая обычно следует сразу после приветствия, узбекский партнер продолжает держать правую руку на сердце, рекомендуется сделать также — этим жестом вы показываете уважение.

## **Стиль одежды**

Деловой дресс-код у мужчин достаточно консервативен: строгий костюм темных оттенков, рубашка, галстук, высокие носки. Яркие цветные или светлые костюмы в Узбекистане обычно не носят — это может быть воспринято как стремление выделиться и привлечь к себе внимание.

В последние годы в женской узбекской моде растет популярность мусульманской одежды. Однако женщины из космополитичных семей предпочитают строгие костюмы (брюки или юбка длиной ниже колен) с блузкой, прикрывающей плечи и грудь. Так же рекомендуется одеваться на деловые встречи и иностранкам. Не возбраняется, а наоборот, приветствуется, если иностранка придет в легком брючном костюме из шелка, штапеля или вискозы с национальным узбекским орнаментом. Такие костюмы выполнены в официально-деловом стиле и обычно продаются в туристических лавках.

## **Подарки**

В узбекской культуре особое место отведено обмену подарками. Подарок принято оборачивать в красивую упаковку. Нежелательно дарить канцелярские принадлежности, кроме имиджевых и корпоративных аксессуаров. Отличным подарком станут российские сладости (они высоко ценятся в Узбекистане), хороший кофе. Алкоголь допустимо дарить, только если вы уверены, что узбекский партнер его употребляет. Женщинам также можно преподнести цветы. Подарки вручают после завершения встречи.

## **Визитные карточки**

Визитными карточками можно обмениваться как в начале, так и в конце встречи. Карточку с контактами передают только правой рукой, даже если человек левша. Вручение происходит в порядке иерархии сотрудников по возрасту и положению в компании. Нельзя класть визитку в карман брюк, убирать со стола во время беседы.

## **Деловое общение**

В бизнесе узбеки предпочитают принимать решения неспешно, предварительно обдумав всю полученную информацию. Поэтому деловую коммуникацию следует выстраивать максимально доступным и понятным образом. Недосказанность в переговорах может смутить партнеров, помешать созданию доверительных отношений.

В Узбекистане также широко распространено явление «таныш билиш», что в переводе означает «свои люди — сочтемся». Многие в деловой среде основано на личных знакомствах и социальных связях. Для иностранных предпринимателей это может быть проблемой. Если аналогичный продукт готов предложить «свой» — земляк, то ему, скорее всего, будет отдано предпочтение. Тем не менее шансы занять определенные ниши и развивать прибыльный бизнес на рынке Узбекистана есть. Поэтому принципиально важно обзавестись контактами с предпринимателями из разных сфер и поддерживать добрые взаимоотношения. Значительную роль в местной предпринимательской культуре играет «сарафанное радио».

Если вы не входите в круг «своих», не следует ждать обязательности со стороны узбекских партнеров и полностью принимать на веру данные ими обещания, так как в национальной культуре бизнеса заложена определенная склонность достаточно широко трактовать достигнутые договоренности (в свою пользу) и всячески стараться добиться дополнительных выгод.

В процессе переговоров стоит придерживаться последовательного и немного напористого стиля. Будьте готовы к интенсивному торгу. Важно найти грань между выполнением обещаний и сохранением доброжелательной, уважительной манеры без намека на агрессию и давление. Не следует эмоционально реагировать, проявлять панибратство, фамильярность и злоупотреблять юмором.

Спокойствие и уравновешенность очень ценятся в узбекской культуре. В ходе деловых переговоров четко донесите, какую финансовую выгоду получит узбекский партнер от совместной работы. Узбеки трепетно относятся к деньгам и стремятся из любого сотрудничества извлечь для себя выгоду.

## Государственные праздники

Табл. 23. Государственные праздники Узбекистана в 2025 г.

Праздник	Дата
Новый год	1 января
День защитников Родины	14 января
Международный женский день	8 марта
Навруз (праздник прихода весны)	21–22 марта
Ураза-байрам (Ид аль-Фитр)	31 марта
День памяти и почестей	9 мая
Курбан-байрам (Ид аль-Адха)	7 июня
День независимости	1 сентября
День учителя и наставника	1 октября
День Конституции	8 декабря

Источник: [Office Holidays](#)

# Преимущества и риски осуществления поставок

---



9

Содержание

---



## **9.1.**

Преимущества

## **9.2.**

Риски

## 9.1. Преимущества

### Молодое растущее население

По состоянию на 2023 г. численность населения Узбекистана составляет 36,0 млн человек. В стране преобладают молодые жители до 25 лет, доля которых в 2023 г. оценивалось в 45,4%. Ожидается, что в 2023–2050 гг. среднегодовые темпы роста населения будут находиться на уровне 1,7%, а общая численность к 2050 г. достигнет 57,2 млн человек.

### Активное экономическое развитие

С 2017 г. Узбекистан активно проводит политику либерализации экономики и стал одним из лидеров по темпам экономического роста в регионе. Это отражается на динамике потребительских расходов населения: в 2023 г. траты на потребление продуктов питания и безалкогольных напитков составили 718,7 долл. США на душу населения в год, а к 2029 г. ожидается увеличение показателя до 907,8 долл. США, в том числе 424,1 долл. США составят расходы на хлеб, крупы и макароны. Быстрый рост благосостояния приведет к повышению спроса на более дорогие и качественные товары, которые раньше были менее доступны узбекскому потребителю. Поэтому, несмотря на развитие собственного производства пшеничной муки, Узбекистан наращивает импорт высококачественной продукции из других стран.

### Укрепляющиеся позиции российских производителей

Россия — второй по значимости поставщик пшеничной муки на рынок Узбекистана. Потребители положительно относятся к иностранной продукции и демонстрируют лояльность российским брендам. А возможность экспорта продукции без уплаты таможенных пошлин в рамках зоны свободной торговли СНГ дает России дополнительное преимущество. За последние три года объем российских поставок увеличился почти в 5 раз — с 5,7 до 28,1 тыс. тонн.

### Трансформация потребительских предпочтений и развитие современных форматов торговли

Среди городских жителей Узбекистана все большую популярность приобретает готовая продукция из пшеничной муки. Повышенный спрос также отмечается на макаронные изделия из пшеничной муки: городские жители считают их вкусными и удобными в приготовлении. Таким образом, наблюдается тенденция роста востребованности пшеничной муки со стороны предприятий пищевой промышленности.

Сектор розничной торговли в Узбекистане активно развивается. Потребители все больше отдают предпочтение современным розничным сетям, чем традиционным лавкам, базарам и рынкам. По всей стране появляются сети круглосу-

точных магазинов шаговой доступности, гипермаркеты и торговые центры, что дополнительно подкрепляется политикой государства по привлечению иностранных инвестиций в розничный сегмент.

Среди молодежи набирают популярность международные сети фастфуд-заведений, которые предпочитают закупать импортную муку стабильно высокого качества.

### **Короткое логистическое плечо**

За счет сети автомобильных дорог все регионы Узбекистана обладают сообщением с крупными центрами производства пшеничной муки в России. В то же время альтернативные пути поставок продуктов в Узбекистан, которые могли бы использовать потенциальные конкуренты, имеют ограниченную пропускную способность. Это дает поставщикам из России и других стран СНГ возможность реализовать свое логистическое преимущество.

## **9.2. Риски**

### **Высокая ценовая чувствительность потребителей**

Несмотря на предпринимаемые правительством меры по борьбе с ростом цен, узбекские потребители продолжают испытывать значительное инфляционное давление. Прогнозируется, что в ближайшее время цена будет оставаться одним из основных факторов при выборе продуктов питания, в том числе пшеничной муки. Согласно данным Euromonitor International, в краткосрочной перспективе в условиях повышенной ценовой чувствительности жители Узбекистана будут склонны приобретать муку по доступным ценам, а также в рамках рекламных акций и программ лояльности.

### **Высокая зависимость от денежных потоков из-за рубежа**

Значительная часть домохозяйств сильно зависит от денежных переводов из-за границы (прежде всего из России). На потребительский рынок и экономику Узбекистана влияют ситуация на рынке труда, миграционная политика и экономическое развитие принимающей страны.

## **Высокий уровень самообеспеченности пшеничной мукой**

После 2016 г. в Узбекистане был взят курс на либерализацию цен на пшеницу и муку, и инвестиции в частные мукомольные мощности увеличились. Если в 2014 г. продукция внутреннего производства составляла лишь половину объема потребления пшеничной муки в Узбекистане, то к 2019 г. страна вышла на полную самообеспеченность мукой. По итогам 2023 г. уже более 25% произведенной муки было доступно для экспорта.

## **Массовый выпуск контрафакта**

Мукомолы Узбекистана массово занимаются выпуском контрафактной муки, подделывая иностранные бренды, в первую очередь казахстанские. Контрафактный продукт может быть некачественным, что наносит не только коммерческий, но и репутационный ущерб оригинальной марке.

## **Сложности получения доступа на рынок**

Рынок Узбекистана характеризуется высокими нетарифными барьерами, в частности значительными требованиями при получении разрешения на экспорт. Для доступа на рынок производитель пшеничной муки должен пройти ряд процедур: аудит и инспекцию предприятия со стороны Россельхознадзора, лабораторный анализ и сертификацию продукции, включение в реестр экспортеров, получение фитосанитарного сертификата, разрешения на импорт и сертификата происхождения продукции. Импортеру также необходимо зарегистрировать внешнеторговый контракт в Единой электронной информационной системе внешнеторговых операций Узбекистана.

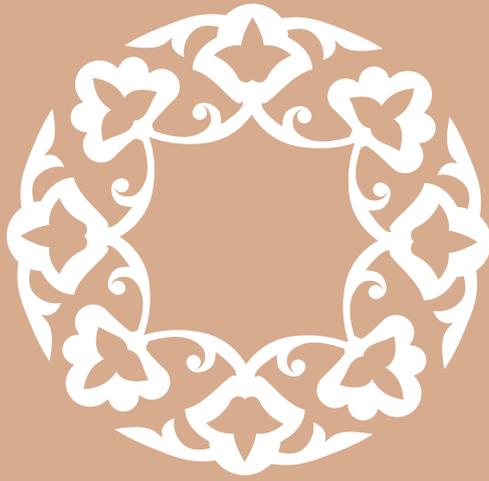
# Карта действий экспортера

---



# 10





Узбекистан может рассматриваться в качестве перспективного направления для поставок российской пшеничной муки. В стране наблюдается постепенный рост потребления, а также увеличение доходов населения. Пшеничная мука — ключевой ингредиент хлебобулочных и мучных кондитерских изделий, которые в свою очередь являются неотъемлемой частью национальной кухни. При этом на долю пшеничной муки приходится около 90% общего потребления муки. Подготовка к экспорту в Узбекистан требует детального изучения рынка, а также проработки всех этапов организации сделки и поставки.

## Этап I Подготовка к экспорту

- 1) Оценка рынка пшеничной муки в Узбекистане (подготовка стратегии выхода на рынок).
  - а) Оцените перспективность рынка (объем, структуру, динамику) и выберите целевой сегмент. В Узбекистане рынок муки имеет ряд важных для экспортеров особенностей:
    - преимущества: рост потребительских расходов, в том числе на хлебобулочные изделия; краткосрочный рост импорта; расширение присутствия России как поставщика муки; удобная логистика;
    - недостатки: высокий уровень самообеспеченности; стагнация потребления и продаж пшеничной муки; меры государственной поддержки мукомольной отрасли; доминирование Казахстана в поставках (подробнее см. разделы [1.4](#), [2](#), [9](#)).
  - б) Оцените возможный уровень доходности поставок и уровень цен в сравнении с ключевыми конкурентами: подготовьте калькуляции цен и издержек с учетом имеющейся информации об основных категориях будущих расходов — транспорт (перевозка), хранение, импортные пошлины (экспортные пошлины не взимаются), налоги (подробнее см. разделы [2.1](#), [2.3](#), [4.2](#), [5.1](#)). Дополнительно рекомендуется учитывать следующие аспекты:
    - стоимость инвестиций в подготовку предприятия к прохождению аудитов для подтверждения соответствия производственных процессов и продукции фитосанитарным требованиям;
    - расходы на сертификацию, получение подтверждающих и разрешительных документов,хождение контрольных и таможенных процедур; страхование; комиссии посредников; стоимость валютно-финансовых операций;

- издержки по преодолению основных барьеров ввоза в страну, таких как запреты на некоторые виды муки, комплексные процедуры фитосанитарного и таможенного контроля, риски появления контрафактной продукции и др. (подробнее см. раздел [4.2](#));
- возможности снижения издержек за счет получения государственной поддержки в России, а также работы через ОЭЗ (подробнее см. разделы [7](#), [12](#)).

## 2) Оценка готовности компании к экспорту.

---

*Этапы 2а – 2в являются обязательными для компаний, ранее не осуществлявших экспорт. Для действующих экспортеров носят рекомендательный характер.*

- а)** Оцените способность компании осуществлять экспортную деятельность по следующим критериям:
- необходимые профессиональные компетенции и опыт работы, в том числе в Узбекистане;
  - потребности в дополнительных финансовых ресурсах;
  - потребности в дополнительных кадровых ресурсах (продажи на экспорт, таможенные процедуры, международный маркетинг и др.).
- б)** Оцените возможности делегирования части компетенций профессиональным посредникам (агентам) или профильным компаниям (в том числе таможенным брокерам, перевозчикам).
- в)** Осуществите поиск страховщиков и банков для обеспечения страхования рисков и взаимных расчетов.
- 
- г)** Осуществите поиск в Узбекистане торгового агента — посредника, который на основе опыта работы на местном рынке и знаний национального законодательства будет помогать при подготовке предприятия и продукта к выходу на рынок, а также обеспечивать ввоз продукции (подробнее см. разделы [4.2](#), [5.3](#))<sup>21</sup>.
- д)** Оцените возможности резервирования отдельных производственных мощностей для выпуска пшеничной муки на экспорт в соответствии с требованиями Узбекистана (подробнее см. разделы [3.1](#), [3.2](#)).
- 

<sup>21</sup> Данный шаг не является обязательным и приведен в качестве рекомендации.

- е) Изучите правила аттестации предприятия в соответствии с требованиями Узбекистана: пшеничная мука является подконтрольной продукцией, поэтому может потребоваться пройти аттестацию со стороны Россельхознадзора на соответствие фитосанитарным требованиям, включая регистрацию в ИС «Аргус-Фито» (подробнее см. разделы [3.2](#), [3.3](#)).
- ж) Проверьте необходимость регистрации компаний-производителей или поставщиков (подробнее см. разделы [3.1](#), [3.2](#)). Зарегистрируйте свою компанию в качестве поставщика в соответствии с требованиями (при необходимости). На практике в большинстве случаев регистрацию поставщика осуществляет импортер.

### 3) Оценка готовности продукта к экспорту.

- а) Изучите требования к пшеничной муке в Узбекистане (подробнее см. раздел [3.3](#)).
- б) Изучите требования к маркировке и упаковке продукции; согласуйте образцы упаковки и маркировки с агентом/импортером (подробнее см. раздел [3.4](#)).
- в) Убедитесь, что наименование бренда, изображения на упаковке допустимы согласно местным законам, а также привлекательны для потребителя (подробнее см. разделы [3](#), [6](#)).
- г) Проверьте необходимость прохождения процедур регистрации, лицензирования ввозимого продукта: в Узбекистане может потребоваться регистрация ввозимых пищевых продуктов в ходе проверки соответствия фитосанитарным требованиям (подробнее см. раздел [3.3](#)).
- д) Проверьте требования по сертификации: необходимо оформить фитосанитарный сертификат, а также сертификаты происхождения, соответствия и др.; рекомендуется получить сертификат «Халяль» (подробнее см. раздел [3.3](#)).
- е) Изучите требования к процедурам лабораторного контроля продукции в Узбекистане (подробнее см. раздел [3.3](#)).
- ж) Проработайте вопрос защиты интеллектуальной собственности, включая проверку уникальности бренда и отсутствия конфликта прав. В Узбекистане возможна международная регистрация товарного знака через ВОИС; на национальном уровне регистрация производится в Агентстве по интеллектуальной собственности (подробнее см. раздел [5.4](#)).
- з) Подготовьте уникальное торговое предложение и модель конкуренции.

## Этап II Подготовка сделки

- 1) Организуйте поиск потенциальных покупателей в Узбекистане. Основной канал сбыта пшеничной муки — розничная торговля, в меньшей степени — хлебобулочная и кондитерская промышленность (подробнее см. разделы [2.3](#), [6.1](#)). На этом шаге целесообразно уделить особое внимание проверке контрагента (его деловой репутации, платежеспособности).
- 2) В качестве одного из способов продвижения продукции можно рассмотреть участие в выставках в Узбекистане (подробнее см. раздел [6.2](#)) с ввозом образцов продукции. Рекомендуется организовать рабочую поездку для ознакомления со спецификой розничных продаж, ценообразования и формирования ассортимента.
- 3) Организуйте переговоры с потенциальным покупателем, учитывая особенности деловой культуры и национальных традиций Узбекистана (подробнее см. раздел [8](#)); достигните предварительной договоренности о поставке.
- 4) Заключите соглашение с банком для организации платежей по будущим сделкам с учетом требований валютного законодательства России и Узбекистана; аккредитив и электронный перевод — рекомендуемые способы финансовых расчетов (подробнее см. раздел [5.2](#)).
- 5) Заключите договор с таможенным брокером для организации экспорта товара и совершения связанных с этим таможенных операций или будьте готовы организовать вывоз продукции самостоятельно (если условия договора предусматривают данные обязательства со стороны продавца)<sup>22</sup>.
- 6) Заключите договоры перевозки и страхования<sup>22</sup> (груза, риска неплатежа), оказания сюрвейерских услуг, если условия договора предусматривают данные обязательства со стороны продавца<sup>23</sup>. Оптимальный способ доставки пшеничной муки в Узбекистан — перевозка автомобильным транспортом (подробнее см. раздел [5.1](#)).
- 7) Подготовьте и заключите контракт с покупателем (учитывая особенности распределения обязательств, рисков и ответственности по Инкотермс 2020) с указанием цены, объемов и сроков поставок, момента перехода права собственности и др.

---

<sup>22</sup> В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

<sup>23</sup> Распределение обязательств часто основывается на базисах поставки Инкотермс 2020. Возможные варианты доступны по [ссылке](#) (часть материалов предоставляется на платной основе).

- 8) Проверьте необходимость регистрации контракта в банке для валютного контроля; при необходимости откройте валютный счет для осуществления расчетов (подробнее см. раздел [5.2](#)).

## Этап III Действия до вывоза товара с территории России

- 1) Зарегистрируйтесь в таможенном органе ФТС России (если ранее экспорт не осуществлялся).
- 2) Получите предварительную оплату от покупателя (если был согласован данный способ расчетов).
- 3) Подготовьте документы на партию товара, согласуйте их с покупателем:
  - документы по сделке (договор, упаковочные листы, спецификации, счета-фактуры и др.);
  - документы на продукцию (результаты лабораторных анализов, образцы маркировки, сертификаты и др.);
  - разрешение на экспорт, оформленное в ИС «Аргус-Фито» / «Одно окно» (платформа [«Мой экспорт»](#)).
- 4) Дайте поручение перевозчику в рамках договора, заключенного ранее.
- 5) Согласуйте с перевозчиком и таможенным брокером<sup>24</sup> сроки отгрузки товара.
- 6) Самостоятельно либо с помощью таможенного брокера<sup>24</sup> осуществите таможенное оформление груза (можно как в месте отгрузки, так и на логистическом терминале). Передайте контракт, счета-фактуры, отгрузочные, транспортные, иные требуемые документы в таможенные органы или профессиональному посреднику для оформления процедуры вывоза (подробнее см. разделы [4.1](#), [5.1](#)).
- 7) Проверьте необходимость уплаты экспортных пошлин.

---

<sup>24</sup> В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

- 8) Передайте товар перевозчику<sup>25</sup> (отгрузка товара), получите транспортные документы (накладные/CMR, экспедиторские расписки о передаче груза).
- 9) Соберите пакет документов (контракт, упаковочный лист, спецификация, инвойс, фитосанитарный сертификат, сертификат происхождения и др.) и организуйте его отправку покупателю курьерской почтой. Дополнительно может потребоваться перевести документы на узбекский язык, а также направить образцы упаковки, этикеток и самой продукции для процедур контроля (подробнее см. раздел [4](#)).

## **Этап IV Действия по доставке товара на территорию Узбекистана<sup>26</sup>**

- 1) В большинстве случаев ответственность за организацию ввоза товара в страну лежит на покупателе. Компания-экспортер также может решить сделать это самостоятельно, например при использовании базиса DDP (это возможно, если экспортер зарегистрировал юридическое лицо в Узбекистане или является резидентом страны). В этом случае:
  - а) зарегистрируйте юридическое лицо в Узбекистане (подробнее см. раздел [5.3](#));
  - б) зарегистрируйте компанию в качестве импортера в таможенных органах Узбекистана (подробнее см. раздел [4.1](#)).
  - в) проведите предварительную регистрацию товара, отправьте образцы для тестирования и получите карантинное разрешение на импорт (подробнее см. разделы [3.3](#), [4.1](#)).
  - г) обеспечьте прохождение импортного таможенного, валютного и государственного карантинного контроля ввозимых продуктов питания через систему «Единое окно», включая предоставление электронных копий требуемых документов через цифровую систему «Единое окно» (подробнее см. раздел [4](#)).
  - д) уплатите таможенные пошлины и сборы (товары из России ввозятся беспошлинно, для этого необходимо предоставить сертификат по форме СТ-1); организуйте перегрузку и хранение товара до его передачи покупателю (подробнее см. раздел [4.1](#)).

---

<sup>25</sup> В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, скрувейерских услуг.

<sup>26</sup> Этап IV в большинстве случаев является необязательным, но при определенной схеме поставок может приниматься к сведению.

## Этап V Действия после получения товара покупателем

- 1) Получите платеж от покупателя, если не была согласована предварительная оплата; аккредитив — предпочтительный способ финансовых расчетов при поставках в Узбекистан (подробнее см. раздел [5.2](#)).
- 2) Организуйте возмещение НДС через обращение в ФНС России (подробнее см. раздел [4.1](#)).
- 3) Организуйте рекламационную работу, включая получение претензий по качеству товара от покупателя, возмещение убытков покупателю при наличии доказательств ответственности продавца, направление запросов на возмещение убытков страховой компании или перевозчику.
- 4) Проработайте вопрос улучшения условий экспорта: в случае успешных поставок и интереса со стороны покупателя целесообразно пересмотреть условия контракта (например, установить гарантии размещения заказов на определенный объем).
- 5) Организуйте кампании по продвижению продукции, включая участие в выставках, продвижение в социальных сетях и др. (подробнее см. раздел [6](#)). Продолжите более глубокое изучение особенностей рынка Узбекистана (подробнее см. разделы [1](#), [2](#), [6](#), [9](#)).
- 6) Оцените перспективы расширения присутствия на рынке: целесообразно рассмотреть регистрацию представительства, совместного или иностранного предприятия в Узбекистане, в том числе на территории ОЭЗ (подробнее см. разделы [5.3](#), [7](#)).

### Полезные контакты

Информационные ресурсы и услуги АО «РЭЦ»:

- цифровая платформа «Мой экспорт»: <https://myexport.exportcenter.ru>
- регистрация на портале: <https://lk.exportcenter.ru/ru/registration/step-1>
- доступ к базе знаний: [www.exportcenter.ru/international\\_markets/export](http://www.exportcenter.ru/international_markets/export)
- каталог услуг (кредитно-гарантийная поддержка, страхование, продвижение на внешние рынки, специальные программы по поддержке экспорта и др.): [www.exportcenter.ru/services](http://www.exportcenter.ru/services)
- партнерские предложения:  
[www.exportcenter.ru/partnyerskaya-programma-rets](http://www.exportcenter.ru/partnyerskaya-programma-rets)

Запрос на поддержку экспортера в Минпромторг России:

[www.minpromtorg.gov.ru/ministry/trade\\_mission/request\\_support\\_export](http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/trade_mission/request_support_export)

Торговое представительство РФ в Узбекистане:

<https://uzb.minpromtorg.gov.ru>

Потенциальные площадки для поиска бизнес-партнеров:

- Российско-Узбекский деловой совет: <https://rus-ruds.tpprf.ru>
- Посольство Узбекистана в России: [www.uzembassy.ru](http://www.uzembassy.ru)
- Торгово-промышленная палата Узбекистана: <https://chamber.uz/ru>
- Атташе по АПК от Министерства сельского хозяйства РФ в Узбекистане: <https://aemcx.ru/export/attache>

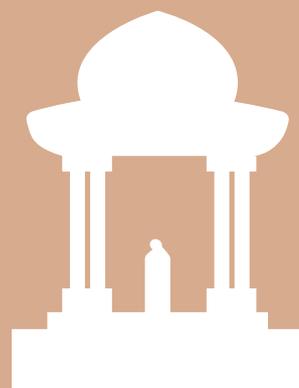
# Контактная информация

---

11

Содержание

---



## 11.1.

Потенциальные партнеры

## 11.2.

Профильные организации

## 11.1. Потенциальные партнеры

Импорт

Пищевая промышленность

### Candy Gold



Компания производит и реализует кондитерскую продукцию на рынке Узбекистана и стран СНГ более 14 лет. Предлагает шоколадные конфеты, вафли разной конфигурации, печенье, батончики и др.

Адрес: Ташкент, Олмазарский район, ул. Олтинсой, 72

Тел.: +998 71 200 2228

E-mail: [info@candy-gold.uz](mailto:info@candy-gold.uz)

Сайт: [www.candy-gold.uz](http://www.candy-gold.uz)

Импорт

Пищевая промышленность

### Makiz Baraka



Производитель высококачественной макаронной продукции, полуфабрикатов и круп

Адрес: Ташкент, Сергелийский район, ул. Нилюфар, 28

Тел.: +998 71 207 0801

E-mail: [makiz.baraka1@gmail.com](mailto:makiz.baraka1@gmail.com)

Сайт: <https://makiz.uz>

Импорт

Пищевая промышленность

### Zebiniso On



Крупный узбекский производитель сахаристых, мучных и шоколадных кондитерских изделий, на рынке с 1998 г.

Адрес: Ташкент, Учтепинский район, ул. ТКАД, 27

Тел.: +998 98 364 2525

E-mail: [zebiniso.ona@mail.ru](mailto:zebiniso.ona@mail.ru)

Сайт: [www.zebiniso-ona.uz](http://www.zebiniso-ona.uz)

Импорт

Пищевая промышленность

**Deya**



Кондитерская фабрика, основана в 1994 г. Одно из ведущих предприятий кондитерской отрасли Узбекистана. Выпускает свыше 200 наименований кондитерской продукции, включая печенье, вафли, сушки, конфеты

**Адрес:** Джизак, Промышленная зона А

**Тел.:** +998 93 940 5252

**E-mail:** [info@deya.uz](mailto:info@deya.uz)

**Сайт:** [www.deya.uz](http://www.deya.uz)

Импорт

Розничная торговля

Электронная торговля

**Korzinka.uz**

**korzinka**

Одна из крупнейших торговых сетей в Узбекистане. Бренд принадлежит Anglesey Food. Розничная сеть основана в 1996 г. в Ташкенте, включает 126 торговых точек по всей стране и представлена супермаркетами, дискаунтерами и магазинами шаговой доступности

**Адрес:** Ташкент, Яккасарайский район, ул. Кичик Халка йули, 120

**Тел.:** +998 78 140 1414

**E-mail:** [info@korzinka.uz](mailto:info@korzinka.uz)

**Сайт:** [www.korzinka.uz](http://www.korzinka.uz)

Импорт

Розничная торговля

Электронная торговля

**Makro**

**Makro**

Сеть супермаркетов, насчитывающая более 100 магазинов в 30 городах страны. Есть электронная торговая площадка. В ассортименте представлены разнообразные продукты питания как местных, так и зарубежных производителей

**Адрес:** Ташкент, Яшнабадский район, ул. Махтумкули, 134

**Тел.:** +998 71 205 1205

**E-mail:** [info@msmarket.uz](mailto:info@msmarket.uz)

**Сайт:** [www.makromarket.uz](http://www.makromarket.uz)

Импорт

Розничная торговля

### Havas Food



Крупная розничная сеть дискаунтеров шаговой доступности, включает более 250 магазинов по всей стране

Адрес: Ташкент, Чиланзарский район, массив Чиланзар-5, 1/1

Тел.: +998 71 205 9595

Сайт: [www.havasfood.uz](http://www.havasfood.uz)

---

Импорт

Розничная торговля

### Tegen



Розничная сеть, насчитывает свыше 30 торговых точек. В ассортимент входят свежие фрукты и овощи, напитки, кондитерские изделия, мука, молочная продукция, мясо и мясные изделия

Адрес: Ташкент, ул. Инокобод, 12

Тел.: +998 71 295 0031

E-mail: [shop@tegen.uz](mailto:shop@tegen.uz)

Сайт: [www.shop.tegen.uz](http://www.shop.tegen.uz)

---

Импорт

Дистрибьюторская деятельность

### Balton Trading



Один из крупнейших импортеров и дистрибьюторов продуктов питания и товаров повседневного спроса в Узбекистане. Деятельность компании охватывает более 17 тыс. торговых точек

Адрес: Ташкент, Мирабадский район, ул. Олтинкуль, 26

Тел.: +998 71 205 8185

Сайт: [www.baltontrading.com](http://www.baltontrading.com)

---

Импорт

Дистрибьюторская деятельность

### Hermes International



Один из лидеров по сбыту бакалейных, диетических и продовольственных товаров в Республике Узбекистан. На рынке с 2006 г.

Адрес: Ташкент, ул. Арнасай, 28/1

Тел.: +998 71 277 8090

E-mail: [hermes\\_group@inbox.ru](mailto:hermes_group@inbox.ru)

Сайт: [www.hermesgroup.uz](http://www.hermesgroup.uz)

## 11.2. Профильные организации

Организация	Контактная информация
<b>Министерство сельского хозяйства Республики Узбекистан</b>	Адрес: Ташкентская область, Кибрайский район, ул. Университетская, 2 Тел.: +998 71 206 7030 E-mail: <a href="mailto:info@agro.uz">info@agro.uz</a> Сайт: <a href="http://www.agro.uz">www.agro.uz</a>
<b>Агентство по карантину и защите растений при Министерстве сельского хозяйства Республики Узбекистан</b>	Адрес: Ташкент, ул. Бабура, 1 проезд, 17 Тел.: +998 71 202 1000 E-mail: <a href="mailto:info@karantin.uz">info@karantin.uz</a> Сайт: <a href="http://www.karantin.uz">www.karantin.uz</a>
<b>ГУ «Центр оценки качества сельскохозяйственной продукции» при «Узагроинспекции»</b>	Адрес: Ташкент, М-14, 27 Тел.: +998 71 244 8749 E-mail: <a href="mailto:info@agroxizmat.uz">info@agroxizmat.uz</a> Сайт: <a href="http://www.agroxizmat.uz">www.agroxizmat.uz</a>
<b>Инспекция по контролю за агропромышленным комплексом при Кабинете Министров Республики Узбекистан</b>	Адрес: Ташкент, Шайхонтохурский район, ул. Обиназир, 109 Тел.: +998 71 202 1247 E-mail: <a href="mailto:info@agroin.uz">info@agroin.uz</a> Сайт: <a href="http://www.agroinspeksiya.uz">www.agroinspeksiya.uz</a>
<b>Министерство инвестиций, промышленности и торговли</b>	Адрес: Ташкент, улица Ислама Каримова, 1 Тел.: +998 71 238 5000 E-mail: <a href="mailto:info@miit.uz">info@miit.uz</a> , <a href="mailto:mift@exat.uz">mift@exat.uz</a> Сайт: <a href="http://www.miit.uz">www.miit.uz</a>
<b>Узбекское агентство по техническому регулированию при Кабинете Министров Республики Узбекистан (Узстантарт)</b>	Адрес: Ташкент, станция Беруни Тел.: +998 71 202 0011 E-mail: <a href="mailto:uzst@standart.uz">uzst@standart.uz</a> Сайт: <a href="http://www.standart.uz">www.standart.uz</a>
<b>Агентство по привлечению иностранных инвестиций при Министерстве инвестиций, промышленности и торговли Республики Узбекистан</b>	Адрес: Ташкент, проспект Амира Темура, 13 Тел.: +998 71 202 0210 E-mail: <a href="mailto:uzipa@invest.gov.uz">uzipa@invest.gov.uz</a> Сайт: <a href="https://invest.gov.uz">https://invest.gov.uz</a>

Контактная информация

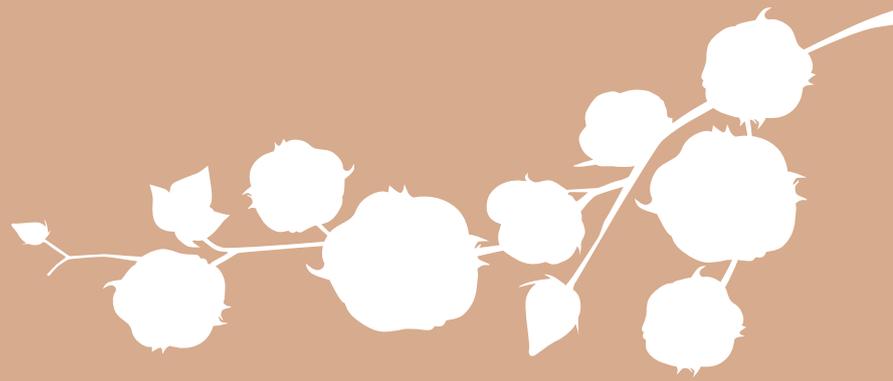
Организация	Контактная информация
<b>Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан</b>	Адрес: Ташкент, улица Амира Темура, 4 Тел.: +998 78 150 6006 E-mail: <a href="mailto:info@chamber.uz">info@chamber.uz</a> Сайт: <a href="https://chamber.uz">https://chamber.uz</a>
<b>Ассоциация развития бизнеса Республики Узбекистан</b>	Адрес: Ташкент, Алмазарский район, 22 Тел.: +998 95 145 4501, +998 95 145 4502 E-mail: <a href="mailto:info@uzbru.com">info@uzbru.com</a> , <a href="mailto:info@exportuzb.com">info@exportuzb.com</a>
<b>Ассоциация пищевой промышленности</b>	Адрес: Ташкент, Юнусабадский район, ул. А. Темура, 11 Тел.: +998 71 220 3313 E-mail: <a href="mailto:info@ufia.uz">info@ufia.uz</a> Сайт: <a href="http://www.ufia.uz">www.ufia.uz</a>

**Государственная  
поддержка экспорта  
продукции АПК**

---



**12**



## Программа льготного кредитования

Предоставление сельхозтоваропроизводителям краткосрочных и инвестиционных кредитов по ставке не более 10%.

**Компетентные органы:** Минсельхоз России, РОУ АПК

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

## Компенсация затрат на транспортировку продукции АПК

Компенсация затрат на транспортировку в размере 25% для всех направлений, а также 50% при осуществлении отгрузок в ряд стран африканского континента, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Получить компенсацию можно при условии перевозки продукции АПК, которая включена в перечень, утвержденный Правительством Российской Федерации.

**Компетентные органы:** Минсельхоз России, АО «РЭЦ»

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

## Компенсация затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках

Поддержка сертификации продукции АПК на внешних рынках в размере 50% или 90% затрат, фактически понесенных производителями в течение 12 месяцев. Получить компенсацию можно при условии сертификации продукции АПК, которая включена в перечень, утвержденный Минсельхозом России.

**Компетентные органы:** Минсельхоз России, АО «РЭЦ»

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

## Программа продвижения продукции АПК на внешние рынки

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

**Компетентные органы:** АО «РЭЦ», Минсельхоз России

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

## **Компенсация затрат на участие в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях**

Возмещение российским экспортерам затрат на аренду выставочной площади и оплату регистрационного сбора при участии в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых за пределами России. В течение года возмещаются расходы по не более чем пяти мероприятиям в размере 700 тыс. руб. субъектам малого и среднего предпринимательства и до 2 млн руб. — крупному бизнесу.

**Компетентные органы:** Минпромторг России, АО «РЭЦ»

**Регулирование:** [постановление Правительства Российской Федерации от 28.12.2020 № 2316](#)

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

Софинансирование затрат по застройке и сопровождению выставочных стендов российских компаний в рамках национальной коллективной экспозиции, а также по организации доставки выставочных образцов (включая затраты на таможенное оформление и страхование). Для субъектов малого и среднего предпринимательства размер софинансирования составляет до 80%, для крупного бизнеса — до 50%.

**Компетентные органы:** Минпромторг России, АО «РЭЦ»

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

# Полезная информация на сайте Агроэкспорта

Библиотека экспортера — уникальный раздел, который содержит экспортные гиды, краткие версии концепций продвижения, аналитические обзоры ВЭД, а также обзоры ВТО по правовым аспектам внешней торговли, разработанные ФГБУ «Агроэкспорт».



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».



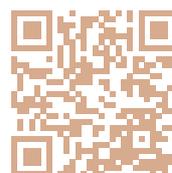
Барьеры — постоянно обновляемая база данных по статусу доступа российской продукции на зарубежные рынки.



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



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



## Мы в социальных сетях:

Вконтакте: [vk.com/aemcx](https://vk.com/aemcx)



Яндекс Дзен: [zen.yandex.ru/aemcx](https://zen.yandex.ru/aemcx)



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



Rutube: [rutube.ru/channel/24261638](https://rutube.ru/channel/24261638)



## **Связаться с нами:**

---

Сайт: [www.aemcx.ru](http://www.aemcx.ru)

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

Почта: [info@aemcx.ru](mailto:info@aemcx.ru)

