

Экспортный гид

# Нут

---



Пакистан



Экспортный гид

# Нут



Пакистан

Гид создан при участии:



# Предисловие

---

Настоящий гид разработан как практическое руководство для организации экспорта нута в Пакистан. 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 нута в Пакистан.

© 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>9</b>
<b>1. Краткий обзор — Пакистан .....</b>	<b>12</b>
1.1. Экономические тенденции .....	14
1.2. Политические тенденции.....	21
1.3. Демографические тенденции .....	23
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны .....	24
<b>2. Обзор рынка.....</b>	<b>26</b>
2.1. Объем и динамика рынка .....	28
2.2. Потребительские предпочтения .....	39
2.3. Торгово-распределительная сеть.....	43
2.4. Конкурентная среда и участники рынка.....	50
<b>3. Требования и стандарты на продукцию .....</b>	<b>56</b>
3.1. Контролирующие органы.....	58
3.2. Требования к производителям .....	64
3.3. Требования к продукции.....	64
3.4. Требования к упаковке и маркировке.....	73
<b>4. Особенности и барьеры входа на рынок .....</b>	<b>79</b>
4.1. Особенности таможенных процедур.....	81
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры .....	91
<b>5. Организация экспортных поставок .....</b>	<b>94</b>
5.1. Логистика .....	96
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций .....	104
5.3. Формы присутствия на рынке .....	112
5.4. Защита интеллектуальной собственности .....	116
<b>6. Продвижение продукции.....</b>	<b>121</b>
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке .....	123
6.2. Отраслевые выставки и ярмарки .....	129
<b>7. Особые экономические зоны .....</b>	<b>132</b>
<b>8. Особенности ведения бизнеса .....</b>	<b>140</b>
<b>9. Преимущества и риски осуществления поставок .....</b>	<b>146</b>
9.1. Преимущества.....	148
9.2. Риски.....	149

<b>10. Карта действий экспортера .....</b>	<b>150</b>
<b>11. Контактная информация .....</b>	<b>160</b>
11.1. Потенциальные партнеры .....	162
11.2. Профильные организации .....	165
<b>12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК .....</b>	<b>166</b>

# Резюме

---

- Исламская Республика Пакистан — пятая по численности населения страна в мире, в которой по состоянию на 2023 г. проживало 231,5 млн человек. Столицей Пакистана является Исламабад. Численность населения Карачи, крупнейшего города страны, расположенного на побережье Индийского океана, составляет более 14,9 млн человек. Самыми густонаселенными районами являются земли вдоль реки Инд и ее притоков.
- Пакистан является достаточно молодой страной с высокими темпами естественного прироста. По оценкам, в период 2015–2023 гг. в среднем этот показатель составлял 2,1% в год. При этом около 56,9% населения — люди моложе 25 лет. Ожидается, что данная демографическая группа станет основной движущей силой на потребительском рынке.
- По уровню экономического развития Пакистан относится к странам с доходами ниже среднего уровня. ВВП по ППС на душу населения в 2023 г. составил 6 530,9 межд. долл. В структуре ВВП преобладает сфера услуг (50,6%), при этом доля занятых в данном секторе в 2022 г. оценивалась в 36,4%.
- Пакистанская экономика демонстрировала высокие темпы развития в 2021–2022 гг., однако к 2023 г. реальный ВВП снизился на 0,2%. Причинами рецессии стали макроэкономическая и внутривалютная нестабильность, а также неблагоприятные погодные условия.
- Учащающиеся засухи и другие неблагоприятные погодные явления в сочетании с недостаточной технологической оснащенностью ограничивают развитие сельского хозяйства в стране и представляют угрозу продовольственной безопасности. Сальдо торгового баланса продукции АПК в 2023 г. составило -1,3 млрд долл. США. В структуре импорта продукции АПК Пакистана в 2023 г. лидировали пальмовое масло (35,9% импорта в стоимостном выражении), пшеница (10,3%), семена рапса (9,5%), чай (7,2%) и сушеный нут (5,7%).
- Нут — самый популярный вид зернобобовых в Пакистане. Он широко используется для приготовления супа дал, повседневного блюда пакистанцев, а также муки бесан, из которой изготавливают различные сладости и выпечку. Одним из наиболее распространенных блюд в стране является чана чаат — салат из нута. Нут в Пакистане имеет широкий спектр применения и является привычным продуктом для местных жителей.
- Большая часть нута реализуется населению через розничную торговлю. 90% оборота приходится на традиционные торговые точки — небольшие продуктовые лавки (кираны) и базары, где нут, как правило, продается в неупакованном виде на развес. При этом молодые пакистанцы все чаще делают выбор в пользу сетевых розничных форматов, активно развивающихся в стране.

- Пакистан входит в десятку крупнейших производителей нута в мире и одновременно является лидером по объемам его импорта. При этом объемы производства сократились с 446,6 в 2019 г. до 244,0 тыс. тонн в 2023 г. На этом фоне самообеспеченность Пакистана нутом снизилась за данный период с 53,0% до 29,1%.
- В 2023 г. объемы импорта нута в Пакистане составили 460,6 млн долл. США в стоимостном выражении и 594,3 тыс. тонн в натуральном. Среднегодовые темпы увеличения поставок за период с 2014 по 2023 гг. составили 24,1% и 19,9% соответственно. При этом на цельный нут приходится около 40% общего объема импорта.
- Основными поставщиками нута в Пакистан являются Австралия (62,4% общего объема импорта в стоимостном выражении в 2023 г.) и Россия (22,7%). В отдельные годы крупные поставки также осуществлялись из Канады, США, Судана. Ни с одной из перечисленных стран у Пакистана нет соглашений о свободной торговле, в связи с чем нут импортируется из них на общих условиях, согласно которым ставка таможенной пошлины составляет 3%.

# Список сокращений

---

<b>АПК</b>	Агропромышленный комплекс
<b>ВВП</b>	Валовой внутренний продукт
<b>ВОИС</b>	Всемирная организация интеллектуальной собственности
<b>ВТО</b>	Всемирная торговая организация
<b>ВТамО</b>	Всемирная таможенная организация
<b>КРС</b>	Крупный рогатый скот
<b>МВФ</b>	Международный валютный фонд
<b>ОЭЗ</b>	Особая экономическая зона
<b>ППС</b>	Паритет покупательной способности
<b>РНБ</b>	Режим наибольшего благоприятствования
<b>ТН ВЭД</b>	Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
<b>УНК</b>	Уникальный номер контракта
<b>BOI</b>	Board of Investment — Совет по инвестициям Пакистана
<b>DPP</b>	Department of Plant Protection — Департамент защиты растений Пакистана
<b>HoReCa</b>	Hotel, Restaurant, Catering — Гостинично-ресторанный сектор
<b>ISO</b>	International Organization for Standardization — Международная организация по стандартизации
<b>ITC</b>	International Trade Centre — Международный торговый центр
<b>MNFSR</b>	Ministry of National Food Security & Research — Министерство национальной продовольственной безопасности и исследований Пакистана
<b>MRL</b>	Maximum Residue Level — Максимальные уровни остатков
<b>OIC</b>	Organization of Islamic Cooperation — Организация исламского сотрудничества
<b>PHA</b>	Pakistan Halal Authority — Пакистанское управление по халяльной продукции

*Список сокращений*

<b>PSQCA</b>	Pakistan Standards and Quality Control Authority — Пакистанское управление по стандартам и контролю качества
<b>SMIIC</b>	Standards and Metrology Institute for Islamic Countries — Институт стандартов и метрологии исламских стран

# Введение

---





Исламская Республика Пакистан — пятая по численности населения страна в мире и одна из крупнейших по числу проживающих мусульман. Пакистан расположен в стратегически значимом регионе Южной Азии, на востоке граничит с Индией, на северо-востоке — с Китаем, на северо-западе — с Афганистаном, на юго-западе — с Ираном. С юга омывается водами Аравийского моря, через которое проходят ключевые торговые маршруты между Европой, Восточной Азией и странами Персидского залива. Пакистан является перспективным рынком сбыта и крупным региональным импортером продукции АПК России.

## Общие сведения (2023 г.)

**ВВП в текущих ценах:** **337,5** млрд долл. США

**ВВП по ППС в текущих ценах:** **1,51** трлн межд. долл.

**Рост реального ВВП:** **-0,2%**

**ВВП по ППС на душу населения в текущих ценах:** **6 530,9** межд. долл.

**ВНД на душу населения в текущих ценах, Атлас-метод:** **1,5** тыс. долл. США, группа стран с доходами ниже среднего уровня

**Уровень инфляции:** **29,2%**

**Приток ПИИ:** **1,8** млрд долл. США

**Численность населения:** **231,5** млн человек

**Площадь территории страны:** **803,9** тыс. км<sup>2</sup>

**Площадь сельскохозяйственных земель:** **363,0** тыс. км<sup>2</sup>

**Крупнейшие города по численности населения:** Карачи (14,9 млн человек), Лахор (11,1 млн), Фейсалабад (3,2 млн), Равалпинди (2,1 млн), Гуджранвала (2,0 млн)

**Уровень урбанизации:** **38,0%**

**Уровень безработицы:** **5,5%**

**Структура ВВП:** сельское хозяйство (**23,4%**), промышленность (**20,8%**), сфера услуг (**50,6%**), чистые налоги (**5,2%**)

**Структура занятости (2022 г.):** сельское хозяйство (**36,4%**), промышленность (**25,1%**), сфера услуг (**38,1%**)

Экспорт АПК	Основные товары	Импорт АПК
рис, спирт, семена кунжута, говядина и пищевые субпродукты КРС, кукуруза		масло пальмовое, пшеница, семена рапса, чай, нут сушеный
	<b>Объем</b>	
<b>6,9</b> млрд долл. США		<b>8,1</b> млрд долл. США

Источник: Всемирный банк, МВФ, Международная организация труда, ООН, ЮНКТАД, ITC Trade Map

Примечание. Структура ВВП представлена согласно данным Всемирного банка.

# Краткий обзор — Пакистан

---



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

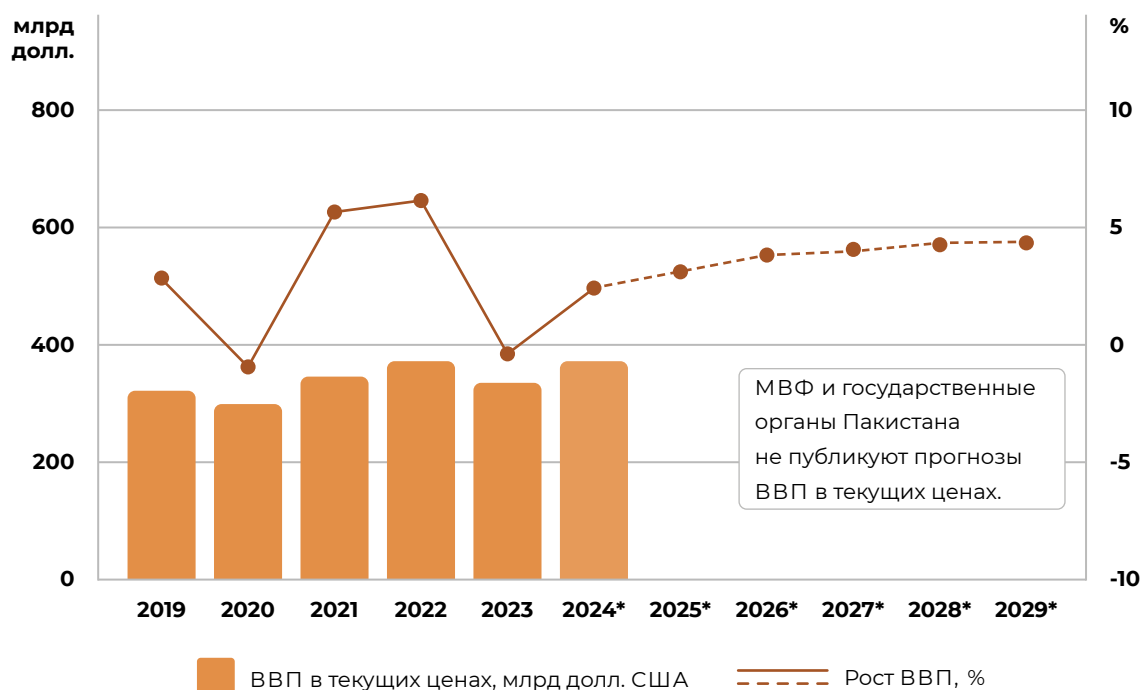
Экономика Пакистана на протяжении длительного времени сталкивается с проблемами структурного характера, сдерживающими развитие страны и не позволяющими реализовать имеющийся потенциал. Страна является нетто-импортером товаров и услуг, рост пакистанского экспорта сдерживается низкой производительностью труда и потребностями внутреннего рынка. Отрицательное сальдо торгового баланса и неэффективность системы налогообложения ограничивают доходы государственного бюджета, приводят к дефициту ликвидной иностранной валюты и крайне высокому уровню внешней задолженности. Из-за нехватки ресурсов для решения инфраструктурных и социальных проблем Пакистан крайне уязвим для внешних и внутренних вызовов, а также сталкивается с проблемой низкого качества рабочей силы и оттока населения в более экономически развитые страны.

В 2021–2022 гг. пакистанская экономика демонстрировала высокие темпы восстановления после сокращения реального ВВП в 2020 г. вследствие пандемии COVID-19. Однако к 2023 г. экономическое развитие замедлилось и реальный ВВП снизился на 0,2%. Рецессия обусловлена рядом факторов, таких как увеличение дефицита государственного бюджета и внешней задолженности, крупнейшие наводнения, повышение уровня инфляции и обесценивание курса пакистанской рупии, а также внутривнутриполитическая неопределенность. В связи с этим правительство страны ограничило посредством прямого запрета либо увеличения тарифных барьеров импорт ряда товаров, в том числе предметов роскоши, с целью ограничения оттока ликвидной иностранной валюты.

К началу 2024 г. макроэкономическая ситуация в стране заметно улучшилась благодаря упрощению таможенно-тарифного регулирования, стабилизации курса национальной валюты, снижению темпов роста потребительских цен, а также эффекту низкой базы в условиях восстановления экономики после спада в 2023 г. Однако риски рецессии остаются существенными, в первую очередь в случае задержек с поступлением внешнего финансирования.



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

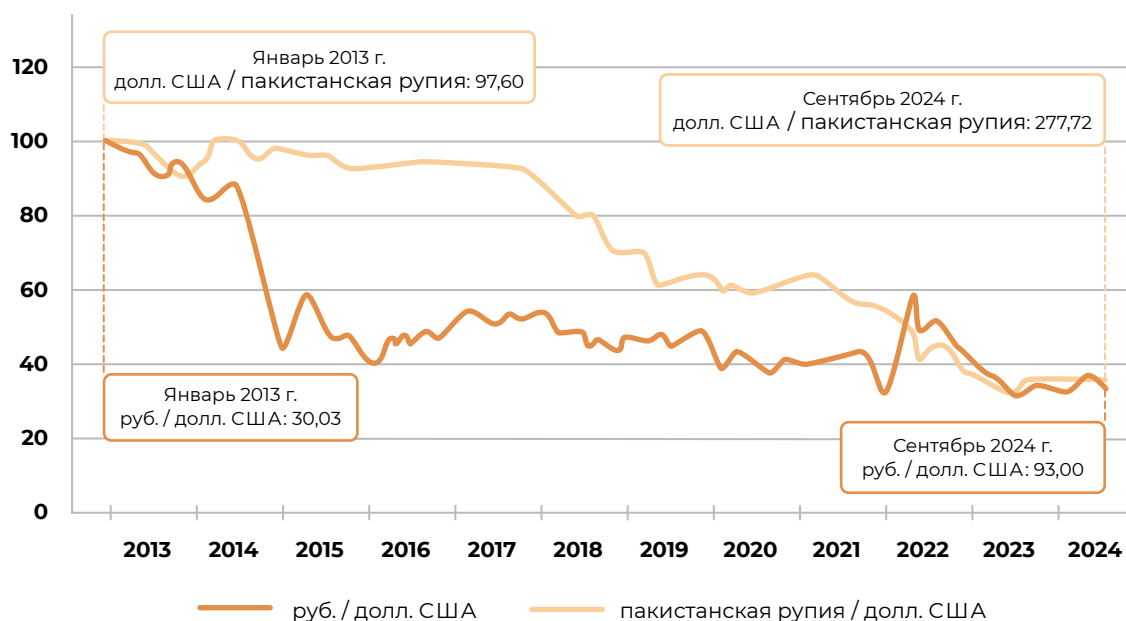


Источник: МВФ (доклад *World Economic Outlook*)

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

На протяжении последних шести лет пакистанская рупия постепенно ослабевала по отношению к доллару США. Существенное снижение наблюдается с начала 2018 г., когда в стране был осуществлен переход от режима фиксированного валютного курса к плавающему. Структурные проблемы пакистанской экономики, такие как высокая зависимость от импортных поставок, дефицит счета текущих операций, дисбаланс спроса и предложения, а также напряженная политическая ситуация в регионе и стихийные бедствия привели к ускорению падения курса рупии в 2022 г. Курс удалось стабилизировать к концу 2023 г., что связано в первую очередь с перспективами получения финансовой помощи от международных организаций, включая МВФ.

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

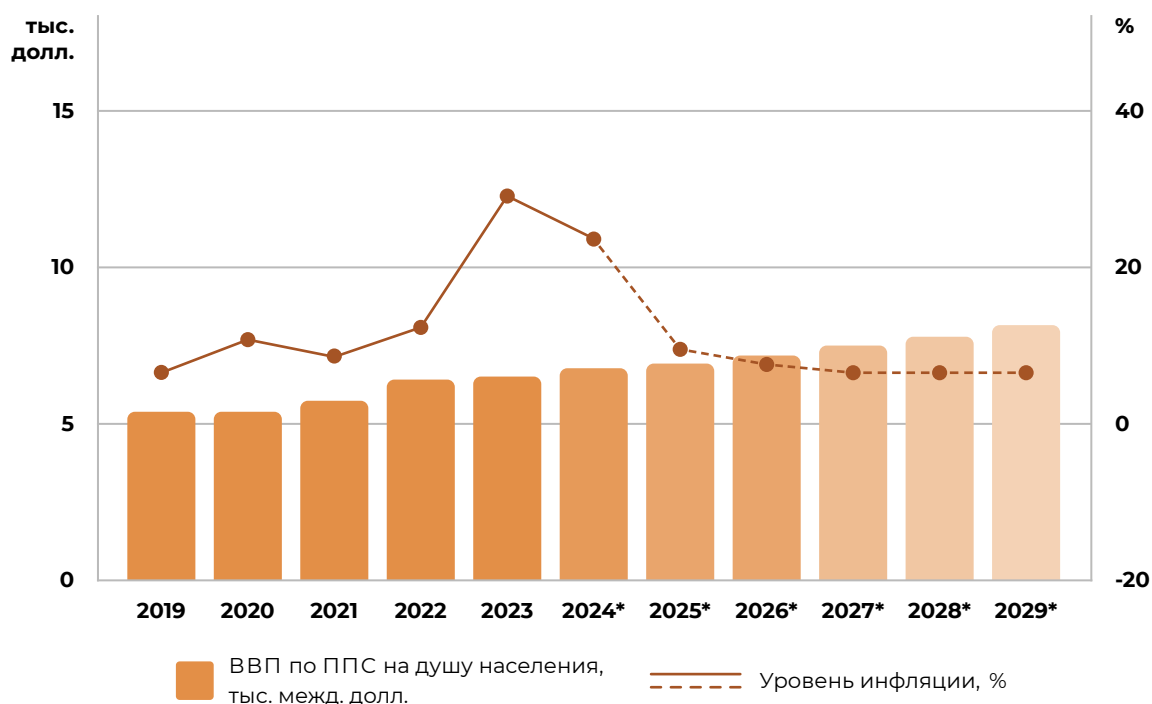


Источник: Банк международных расчетов, финансовый портал Investing.com

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

По итогам 2023 г. инфляция в Пакистане в годовом выражении составила рекордные с 1974 г. 29,2%, более чем в два раза превысив показатель 2022 г. Основными причинами резкого роста потребительских цен были последствия наводнения в бассейне реки Инд летом 2022 г. Следствием этого стало сокращение предложения товаров, а также значительное ослабление национальной валюты по отношению к основным валютам международной торговли (в среднем на 20% в 2023 г. по отношению к 2022 г.). В данных условиях Государственный банк Пакистана значительно ужесточил проводимую денежно-кредитную политику. С сентября 2021 по июнь 2023 г. ключевая ставка была повышена суммарно на 1 500 б. п. до 22%. В январе 2024 г. Государственный банк Пакистана сохранил ключевую ставку на данном уровне, отмечая стабилизацию инфляции во всех секторах, кроме энергетического. При этом индекс роста потребительских цен остается на крайне высоком уровне, значительно превышая целевые показатели центрального банка страны. Однако уже летом 2024 г. регулятор начал постепенное снижение ключевой ставки на фоне снижающихся темпов роста цен. Дальнейшее смягчение денежно-кредитной политики возможно при условии стабилизации инфляции на более умеренном уровне.

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



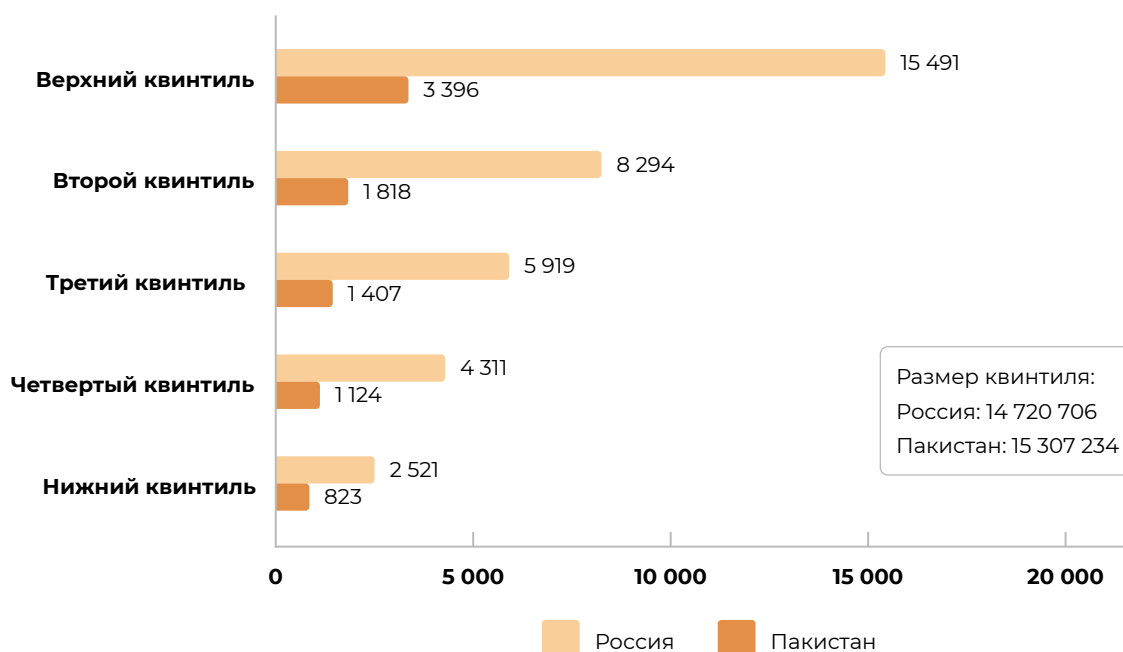
Источник: МВФ (доклад *World Economic Outlook*)

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

На долю наиболее обеспеченных 20% населения Пакистана приходится около 39,6% общих доходов, в то время как на наименее обеспеченную группу — примерно 6,6%. Несмотря на относительно невысокий уровень социального неравенства (коэффициент Джини составляет 0,296), в стране крайне высокий уровень бедности. Согласно данным Всемирного банка, 84,5% населения проживает менее чем на 6,85 долл. США в день; 39,8% — менее, чем на 3,65 долл. США; 4,9% — менее, чем на 2,15 долл. США.



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



Источник: Всемирный банк, МВФ, ООН

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

## Внешняя торговля продукцией АПК

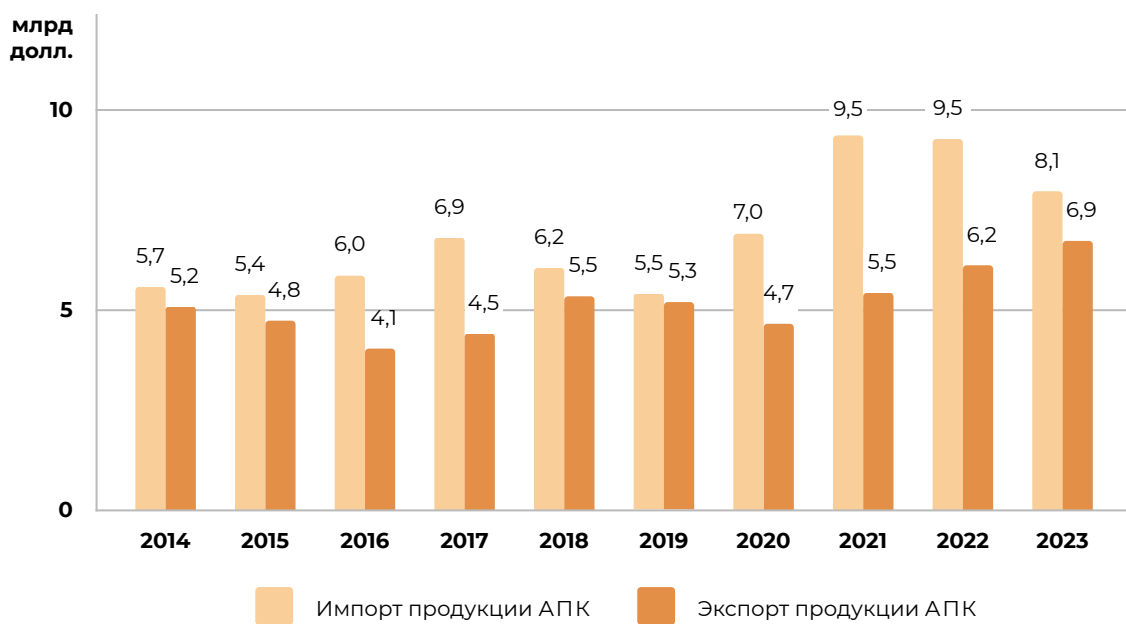
Сельскохозяйственный сектор Пакистана является важнейшей составляющей экономики страны, на него приходится 23,4% в структуре ВВП и 36,4% занятого населения. Пакистанский АПК играет ключевую роль в поддержании продовольственной безопасности государства и обеспечивает приток в страну ликвидной иностранной валюты за счет экспортных поставок. Обширные территории Пакистана заняты пашней (особенно плодородные земли вдоль реки Инд) и пастбищами, а внутреннее производство ряда сельскохозяйственных товаров способно в полной мере удовлетворить имеющийся спрос. Однако низкий уровень располагаемых доходов населения влечет за собой отсутствие в Пакистане одного из ключевых элементов продовольственной безопасности — экономической доступности продуктов питания. Кроме того, серьезное негативное влияние на развитие сельского хозяйства Пакистана оказывает изменение климата, особенно сопутствующий рост числа природных катаклизмов. В частности, в результате беспрецедентного по масштабам наводнения 2022 г. пострадали значительная часть территории и населения страны. Сельскохозяйственный сектор понес существенные материальные убытки, что дополнительно усугубило проблемы бедности и недоедания среди наименее обеспеченных пакистанцев. Вследствие вышеперечисленных факторов страна демонстрирует высокую потребность в импортных продовольственных товарах и остается нетто-импортером продукции АПК.

В 2023 г. экспорт составил 6,9 млрд долл. США, сальдо торгового баланса по продукции АПК оценивалось в -1,3 млрд долл. США. Объем импорта увеличился с 5,7 млрд долл. США в 2014 г. до 8,1 млрд долл. США в 2023 г., в то время как экспортные поставки в стоимостном выражении увеличились с 5,2 до 6,9 млрд долл. США за аналогичный период. По сравнению с 2022 г. импорт сократился на 14,3%, экспорт увеличился на 11,3%.

В 2023 г. наибольшая доля экспорта в стоимостном выражении пришлась на рис (41,5% или 2 860,6 млн долл. США). В топ-5 экспортируемых товаров АПК также вошли спирт (7,0%), семена кунжута (6,0%), говядина и пищевые субпродукты КРС (5,7%), кукуруза (5,0%). Совокупно на топ-10 товарных категорий пришлось 75,3% стоимостного экспорта продукции АПК.

В стоимостной структуре импорта продукции АПК Пакистана в 2023 г. наибольшую долю занимало масло пальмовое, на которое пришлось 35,9% импорта или 2 921,5 млн долл. США. В топ-5 импортируемых позиций также вошли пшеница (10,3% стоимостного импорта продукции), семена рапса (9,5%), чай (7,2%), нут сушеный (5,7%). Совокупно на топ-10 товарных категорий пришлось 80,8% стоимостного импорта продукции АПК Пакистана.

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



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.

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

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Рис	2 860,6	41,5
Спирт	479,5	7,0
Семена кунжута	414,5	6,0
Говядина и пищевые субпродукты КРС	392,3	5,7
Кукуруза	345,5	5,0
Рыба мороженая	191,9	2,8
Картофель	141,8	2,1
Сахар свекловичный и тростниковый	125,7	1,8
Моллюски	120,2	1,7
Ракообразные	111,7	1,6
Прочие продукты	1 700,9	24,7
<b>Итого</b>	<b>6 884,8</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.

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

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Масло пальмовое	2 921,5	35,9
Пшеница	835,6	10,3
Семена рапса	777,2	9,5
Чай	588,0	7,2
Нут сушеный	460,6	5,7
Соевые бобы	373,2	4,6
Масло соевое	247,9	3,0
Горох	161,0	2,0

Продолжение табл. 2.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Фасоль	109,9	1,3
Луковичные овощи свежие	109,8	1,3
Прочие продукты	1 562,0	19,2
<b>Итого</b>	<b>8 146,6</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01–24.

## 1.2. Политические тенденции

### Пакистан



**Форма правления:**  
парламентская республика

**Глава государства:**  
президент

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

**Крупнейшие политические партии:**  
Пакистанская мусульманская лига, Пакистанская народная партия, «Движение за справедливость», «Джамаат-е-Ислами»

### Политическое устройство

Пакистан (Исламская Республика Пакистан) является федеративной республикой парламентского типа. Глава государства — президент, избираемый на пятилетний срок коллегией выборщиков, состоящей из представителей Национальной ассамблеи, Сената и законодательных собраний четырех провинций Пакистана. Официальная религия страны — ислам. Административно Пакистан разделен на четыре провинции (Белуджистан, Синд, Хайбер-Пахтунхва, Пенджаб), самоуправляемую территорию Гилгит-Балтистан на севере страны, столичную территорию Исламабад и самоуправляемое государство Азад Кашмир.

Исполнительная власть представлена кабинетом министров. Его возглавляет премьер-министр, который избирается Национальной ассамблеей и должен быть мусульманином. Кабинет министров назначается президентом из членов Национальной ассамблеи по представлению премьер-министра.

Законодательная власть осуществляется двухпалатным парламентом. В Национальную ассамблею (нижнюю палату) входят 342 депутата: 272 из них избираются по пропорциональной системе, еще 60 мест предоставлено женщинам, 10 — религиозным меньшинствам. В Сенате (верхней палате) 96 депутатов. Они избираются законодательными собраниями четырех провинций и столичной территории. 17 мест

отдано женщинам, столько же экспертам и богословам (улемам), еще пять — религиозным меньшинствам.

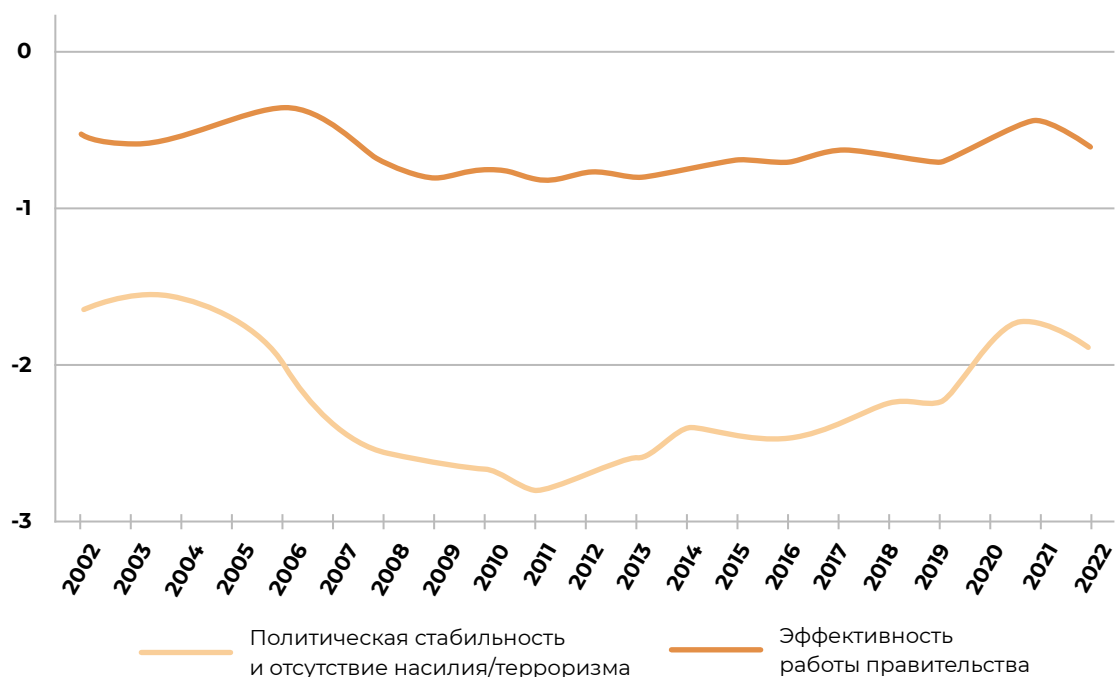
Судебная власть представлена системой гражданских и религиозных судов. Высшими судебными органами являются Верховный суд (Кассационный суд), высшие суды четырех провинций и столичной территории Исламабад, а также Федеральный шариатский суд, в задачу которого входит проверка законопроектов, принимаемых федеральным и провинциальными парламентами.

Существенную роль в политической жизни Пакистана играют силовые структуры: армия и спецслужбы. Несмотря на существенную демократизацию и секуляризацию пакистанской политики в 2010-е гг., неформальные институты, контролируемые ими, оказывают значительное влияние на процессы в стране.

## Оценка рисков

Столица Исламабад и провинция Пенджаб являются сравнительно безопасными, однако в некоторых частях страны сохраняются высокие риски различных угроз безопасности. При том что в последние годы значительное число проблем было решено, политическая нестабильность в соседних государствах может негативно отразиться на приграничных районах Пакистана.

Рис. 6. Основные показатели качества государственного управления в Пакистане



Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators)

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

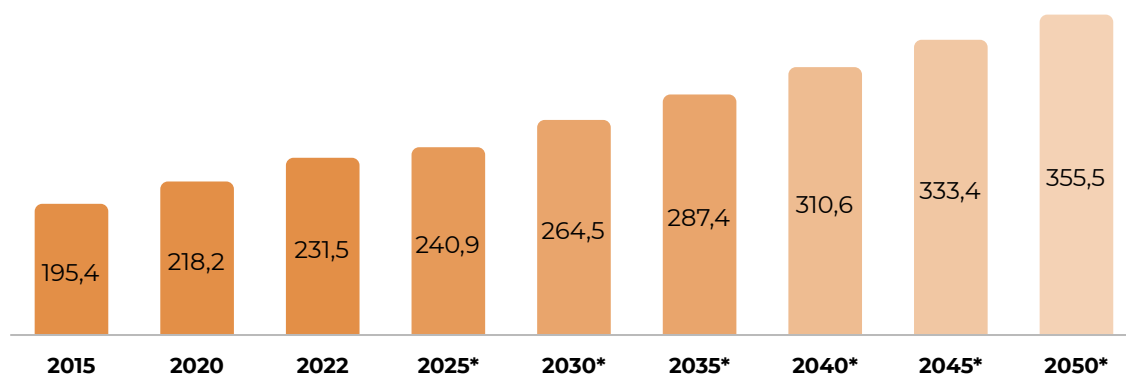
Внутриполитическая ситуация в стране после ухода Имрана Хана с поста премьер-министра в апреле 2022 г. остается неустойчивой. По итогам парламентских выборов в 2024 г. ни одна партия не получила большинства: партия Хана «Движение за справедливость» набрало наибольшее количество голосов, однако коалиционное правительство было сформировано Пакистанской мусульманской лигой и Пакистанской народной партией, занявшими соответственно второе и третье место на выборах.

Во внешней политике Пакистан применяет сбалансированный подход, развивая экономическое сотрудничество с КНР и сохраняя военно-техническое и военно-политическое взаимодействие с США, особенно в сфере борьбы с терроризмом. Отношения России и Пакистана получили импульс к развитию в период премьерства Имрана Хана: в 2021 г. был подписан документ, позволявший начать строительство газопровода «Пакистанский поток», предусмотренного соглашением 2015 г., а также прошли совместные военные учения «Дружба-2021». Восходящий тренд в российско-пакистанских отношениях продолжается, несмотря на внутриполитическую волатильность: глава комитета по обороне Сената Пакистана Мушахид Хусейн Сайед заявил о намерении Исламабада вступить в БРИКС и развивать сотрудничество с Москвой.

### 1.3. Демографические тенденции

По состоянию на 2023 г. численность населения Пакистана составляла 231,5 млн человек. Среднегодовые темпы прироста населения в 2015–2023 гг. оценивались в 2,1%. Согласно прогнозам, численность населения Пакистана в 2050 г. достигнет примерно 355,5 млн человек. Несмотря на то, что официальной столицей страны является Исламабад, большая часть жителей сконцентрирована в районе крупнейшего порта Карачи в провинции Синд, а также на востоке провинции Пенджаб в городе Лахор. Страна характеризуется низким уровнем урбанизации: в 2023 г. в городах проживало лишь 38,0% населения Пакистана.

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

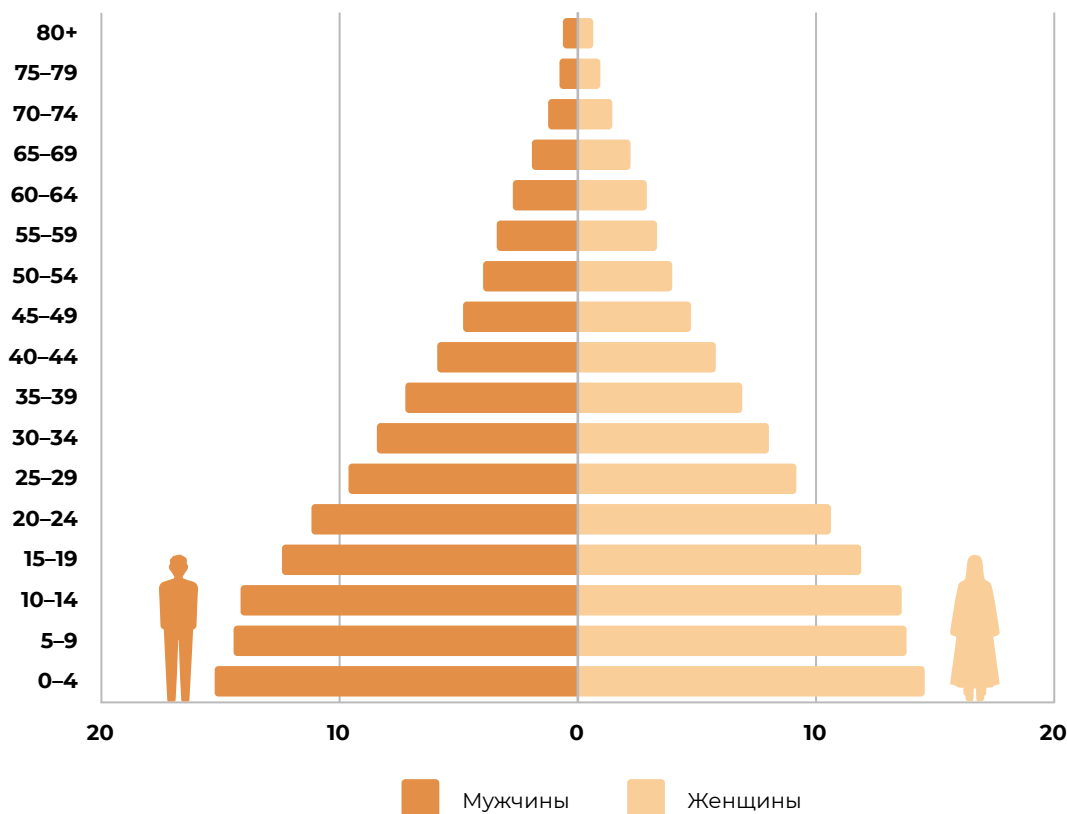


Источник: МВФ, ООН

Примечание. \*Прогноз.

Около 57,5% населения Пакистана составляют люди трудоспособного возраста, при этом на долю граждан моложе 25 лет приходится 56,9%. По состоянию на 2023 г. безработица в стране находилась на уровне 5,5%.

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



Источник: МВФ, ООН

## 1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

### Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок Пакистана

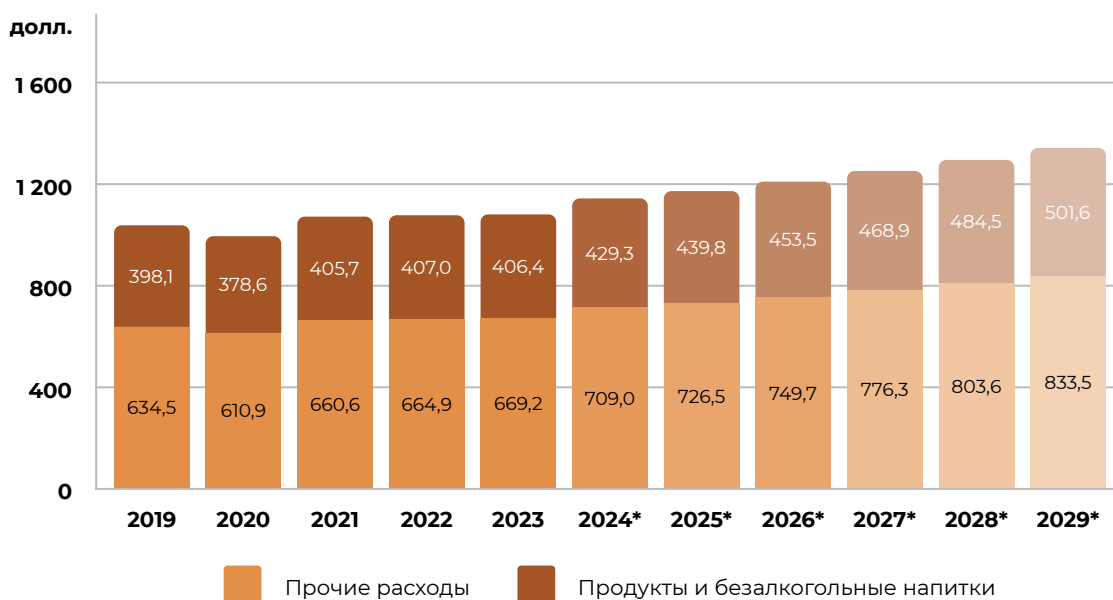
- Основной движущей силой на потребительском рынке страны является увеличение численности молодого и трудоспособного населения (по состоянию на 2023 г. почти 60% населения Пакистана моложе 25 лет).
- Большинство пакистанцев проживают в сельской местности, где наблюдаются трудности с проникновением современных потребительских трендов, низкая узнаваемость брендовых продуктов питания и в целом сохраняются консервативные кулинарные традиции.

- Традиционные розничные точки (рынки, базары и др.) по-прежнему доминируют на пакистанском рынке, несмотря на продолжающийся рост объемов продаж в современной рознице. При этом заметны различия в предпочтениях потребителей разных поколений: молодые пакистанцы все чаще приобретают продукты питания в современных розничных магазинах ввиду более широкого ассортимента товаров, тогда как представители старших возрастных групп отдадут предпочтение рынкам.
- На фоне увеличения занятости (в том числе за счет активного вовлечения женщин в экономику) ожидается повышение спроса на порционные товары, готовые к употреблению блюда, а также замороженные продукты, особенно в крупных городах.

## Расходы на конечное потребление

В 2023 г. расходы на конечное потребление продуктов питания и безалкогольных напитков в Пакистане снизились на 0,1% и составили 406,4 долл. США на душу населения в год. Ожидается, что ежегодные расходы населения Пакистана на продукты питания и безалкогольные напитки к 2029 г. повысятся до 501,6 долл. США в ценах 2023 г.

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.

2





Содержание

---

## **2.1.**

Объем и динамика рынка

## **2.2.**

Потребительские предпочтения

## **2.3.**

Торгово-распределительная сеть

## **2.4.**

Конкурентная среда  
и участники рынка

## 2.1. Объем и динамика рынка

Пакистан входит в десятку основных производителей нута в мире и одновременно является крупнейшим импортером данной культуры. В структуре внутреннего производства зернобобовых нут занимает более половины общего объема. Ожидается, что по итогам 2023/24 сельскохозяйственного года доля нута составит 54,4% всего объема производства зернобобовых. Вторая основная зернобобовая культура в Пакистане — фасоль мунг (*Vigna Mungo*), на долю которой в 2023/24 сельскохозяйственном году приходилось 36,2%.

Нут и чечевица являются в Пакистане озимыми культурами: период посева — с середины октября до середины ноября. Фасоль мунг и маш выращиваются как яровые культуры: период посева фасоли мунг — с мая по середину июня, маша — с июня по середину июля.

Табл. 3. Структура производства зернобобовых в Пакистане, 2018/19–2023/24 гг\*, тыс. тонн

Наименование	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23	2023/24**	Доля в 2023/24 г., %
Нут	446,6	497,6	233,9	316,2	244,0	230,0	54,4
Фасоль	132,4	211,4	269,9	139,4	135,0	153,0	36,2
Горох	26,6	22,0	22,3	22,1	22,1	22,2	5,2
Чечевица	6,0	4,9	4,1	3,9	4,7	4,1	1,0
Прочие культуры	2,8	11,0	13,1	15,1	13,1	13,8	3,3
<b>Итого</b>	<b>614,4</b>	<b>746,9</b>	<b>543,4</b>	<b>496,7</b>	<b>418,9</b>	<b>423,1</b>	<b>100,0</b>

Источник: Pakistan Bureau of Statistics, Pakistan Economic Survey 2023–2024

Примечание. \*Сельскохозяйственный год; \*\*оценочные данные (по состоянию на 11.06.2024).

В 2023 г. Пакистан импортировал 1,2 млн тонн зернобобовых, из которых поставки сушеного нута заняли 49,5%, сушеного гороха — 23,7%, фасоли — 11,8%, чечевицы — 9,8% в натуральном выражении. С 2014 г. импорт зернобобовых вырос более чем в 2 раза, при этом импорт нута увеличился в 5,1 раза. Экспорт зернобобовых из Пакистана практически не осуществляется, эпизодические поставки не превышают 100 тонн в год.



Табл. 4. Структура импорта зернобобовых Пакистана в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн

Наименование	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
Нут сушеный	116,5	196,1	267,5	575,5	497,7	396,0	366,7	538,7	493,3	594,3	49,5
Горох сушеный	180,6	313,9	325,2	214,9	191,7	214,9	444,2	299,1	231,0	284,9	23,7
Фасоль сушеная	89,0	95,3	118,8	118,9	100,9	103,9	168,9	118,3	136,0	142,1	11,8
Чечевица сушеная	118,5	135,4	113,1	145,6	83,7	123,7	193,8	164,9	144,4	117,8	9,8
Прочие зернобобовые сушеные	87,2	57,3	66,4	81,9	100,0	116,2	103,1	105,2	82,7	62,6	5,2
<b>Итого</b>	<b>591,8</b>	<b>798,0</b>	<b>891,0</b>	<b>1 136,8</b>	<b>974,1</b>	<b>954,7</b>	<b>1 276,7</b>	<b>1 226,2</b>	<b>1 087,3</b>	<b>1 201,8</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 0713.

## Производство

Самообеспеченность Пакистана нутом снизилась с 53,0% в 2019 г. до 29,1% в 2023 г. на фоне уменьшения объемов производства. Потребление нута в стране все больше зависит от импортных поставок.

Табл. 5. Баланс ресурсов нута Пакистана, 2019–2023 гг., тыс. тонн

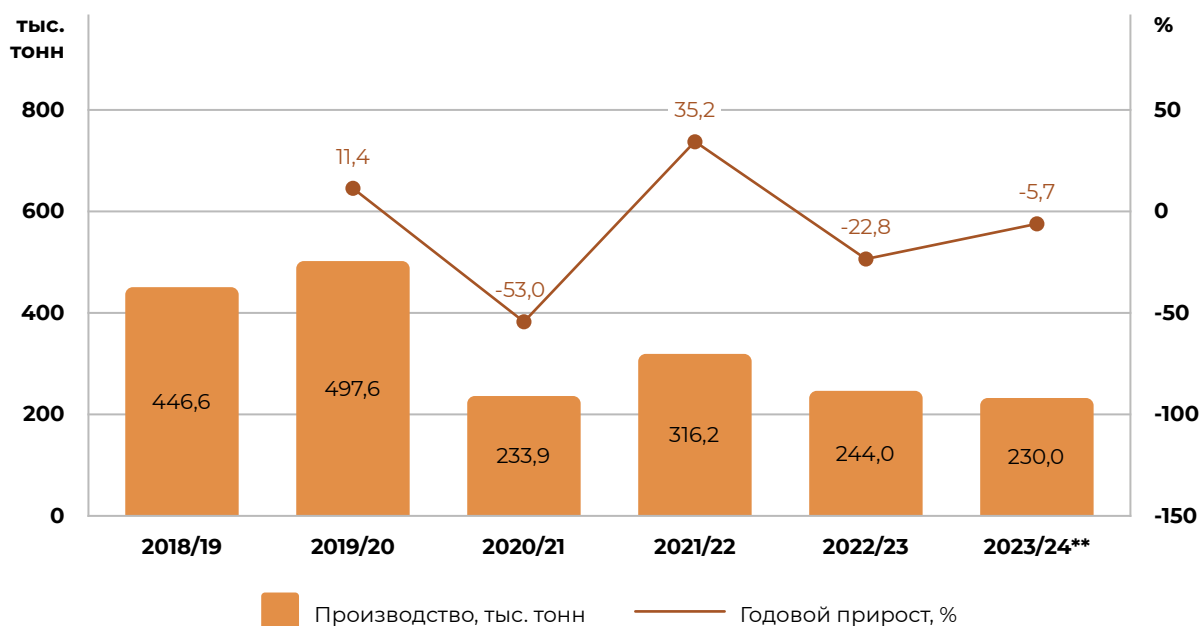
Показатель	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Ресурсы, всего</b>	<b>842,6</b>	<b>864,3</b>	<b>872,6</b>	<b>809,5</b>	<b>838,3</b>
Производство	446,6	497,6	233,9	316,2	244,0
Импорт	396,0	366,7	538,7	493,3	594,3
<b>Использование, всего</b>	<b>842,6</b>	<b>864,3</b>	<b>772,6</b>	<b>809,5</b>	<b>838,3</b>
<b>Внутреннее потребление</b>	<b>842,6</b>	<b>864,3</b>	<b>772,6</b>	<b>809,4</b>	<b>838,2</b>
Экспорт	—	—	0,1	0,1	0,1

Источник: Pakistan Bureau of Statistics, ITC Trade Map

Примечание. Без учета переходящих запасов.

Производство нута в Пакистане в 2023/24 сельскохозяйственном году составило 230,0 тыс. тонн, что на 5,7% ниже показателя предыдущего года и является минимальным значением за последние годы. Существенный спад начался после высоких показателей 2019/20 сельскохозяйственного года, когда объемы производства оценивались в 497,6 тыс. тонн. Исторически наибольшие объемы производства нута в Пакистане фиксировались в 2004/05 сельскохозяйственном году — 868,3 тыс. тонн.

Рис. 10. Производство нута в Пакистане, 2018/19–2023/24 гг.\*, тыс. тонн



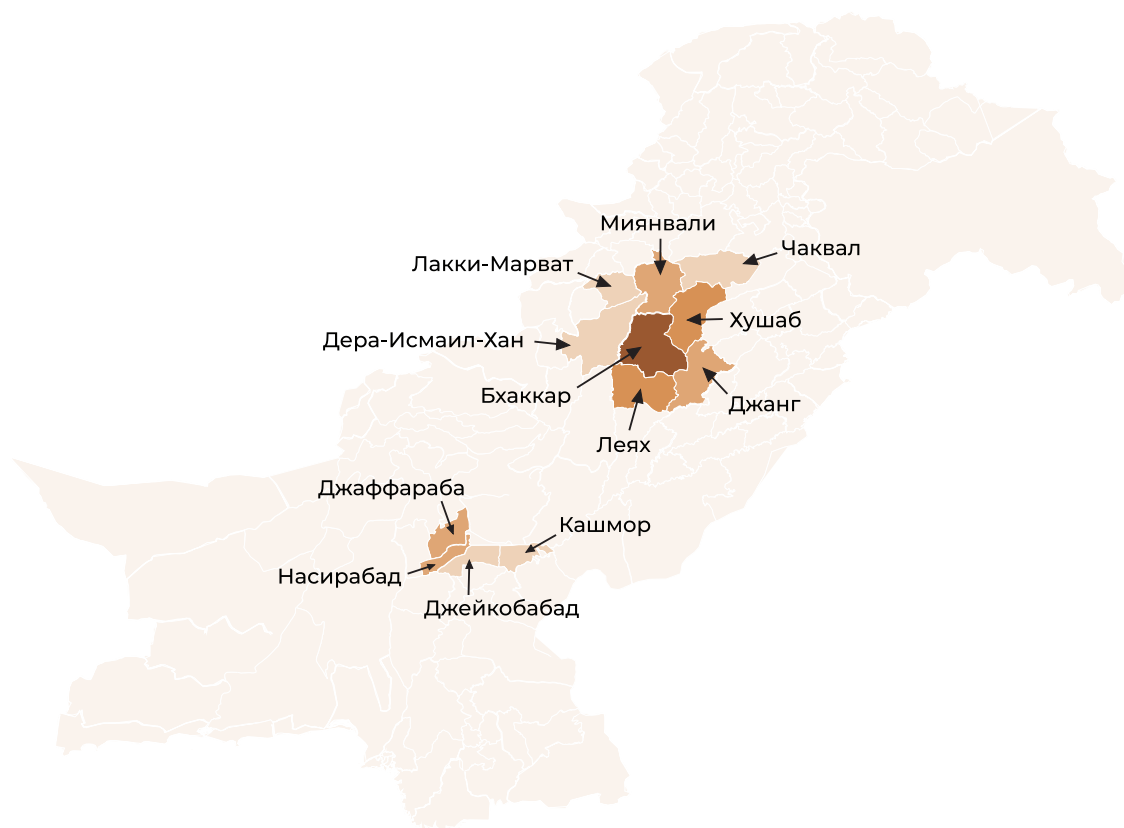
Источник: Pakistan Bureau of Statistics, Pakistan Economic Survey 2023–2024

Примечание. \*Сельскохозяйственный год; \*\*оценочные данные (по состоянию на 11.06.2024).

Производство нута сосредоточено в центральной части Пакистана — на берегах рек Инд и Чинаб. Лидером является округ Бхаккар в провинции Пенджаб, где производится 33% всего объема нута. На соседние округа Хушаб и Леях приходится 17% и 11% от общего объема производства нута соответственно. Округ Джанг в провинции Пенджаб и округа Джаффарабад и Насирабад в Белуджистане производят по 5–7% нута каждый. Заметные объемы нута выращиваются в округах Кашмор и Джекобабад (оба в провинции Синд), Миянвали и Чаквал (оба в провинции Пенджаб), Дера-Исмаил-Хан и Лакки-Марват (оба в провинции Хайбер-Пахтунхва). Суммарно на указанные округа приходится 93% общего объема производства нута в Пакистане.



Рис. 11. Ведущие округа Пакистана по производству нута



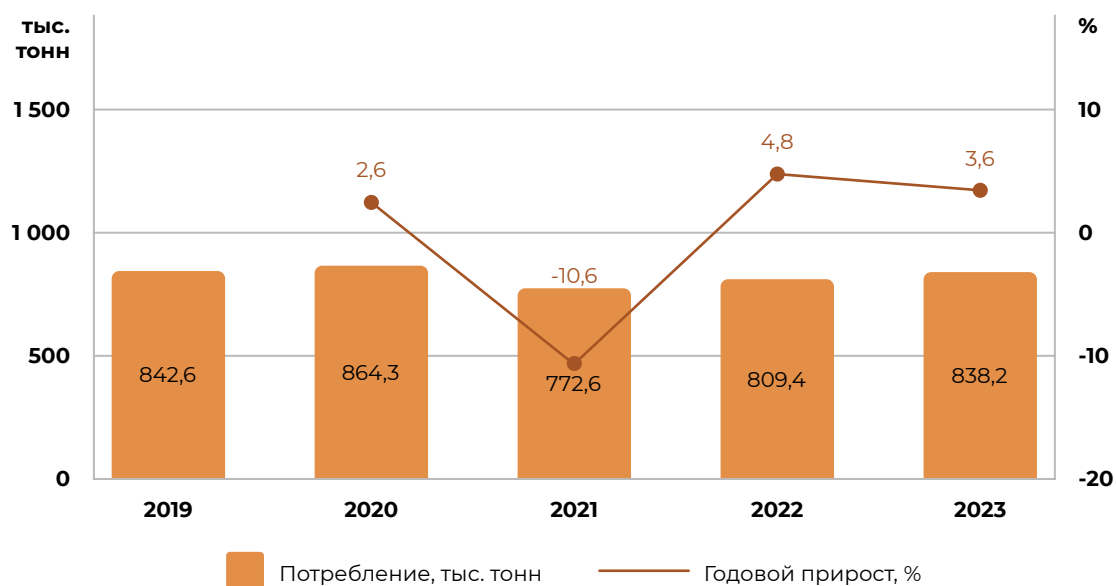
Источник: Pakistan Bureau of Statistics

## Потребление

В 2023 г. потребление нута в Пакистане составило 838,2 тыс. тонн (+3,6% к 2022 г.). В 2021 г. показатель снижился до 772,6 тыс. тонн из-за резкого сокращения производства до 233,9 тыс. тонн.



Рис. 12. Потребление нута в Пакистане, 2019–2023 гг., тыс. тонн

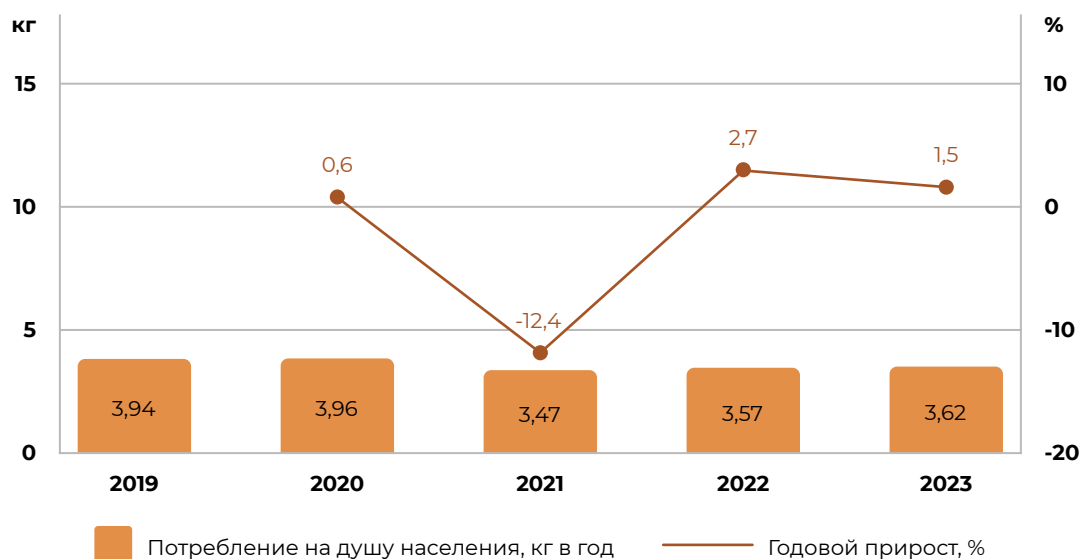


Источник: Pakistan Bureau of Statistics, ITC Trade Map

Примечание. Без учета переходящих запасов.

Среднедушевое потребление нута в Пакистане в 2023 г. составило 3,62 кг на человека в год. В 2019–2023 г. показатель демонстрировал рост, за исключением 2021 г., когда произошло снижение на 2,1%.

Рис. 13. Потребление нута в Пакистане на душу населения, 2019–2023 гг., кг в год



Источник: Pakistan Bureau of Statistics, ITC Trade Map

Примечание. Без учета переходящих запасов.

## Экспорт

Пакистан экспортирует незначительные объемы нута: в 2014–2023 гг. показатель не превышал 100 тонн в год.

## Импорт

В 2023 г. Пакистан импортировал 594,3 тыс. тонн нута на сумму 460,6 млн долл. США, что выше уровня 2022 г. на 20,5% в натуральном выражении и на 21,2% в стоимостном. Среднегодовые темпы роста объемов импорта в 2014–2023 гг. составили 19,9% в натуральном выражении и 24,1% в стоимостном. В структуре импорта нута на цельный нут приходится около 40% общего объема.

Рис. 14. Импорт нута Пакистана в натуральном и стоимостном выражении, 2014–2023 гг.



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 071320.

Основными поставщиками нута в Пакистан являются Австралия и Россия, на долю которых в 2023 г. пришлось 64,0% и 22,5% общего объема импорта в натуральном выражении соответственно. Заметные объемы поставляют Канада, США, Иран, Турция и страны Африки, такие как Судан и Танзания.

Табл. 6. Импорт нута Пакистана по странам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн

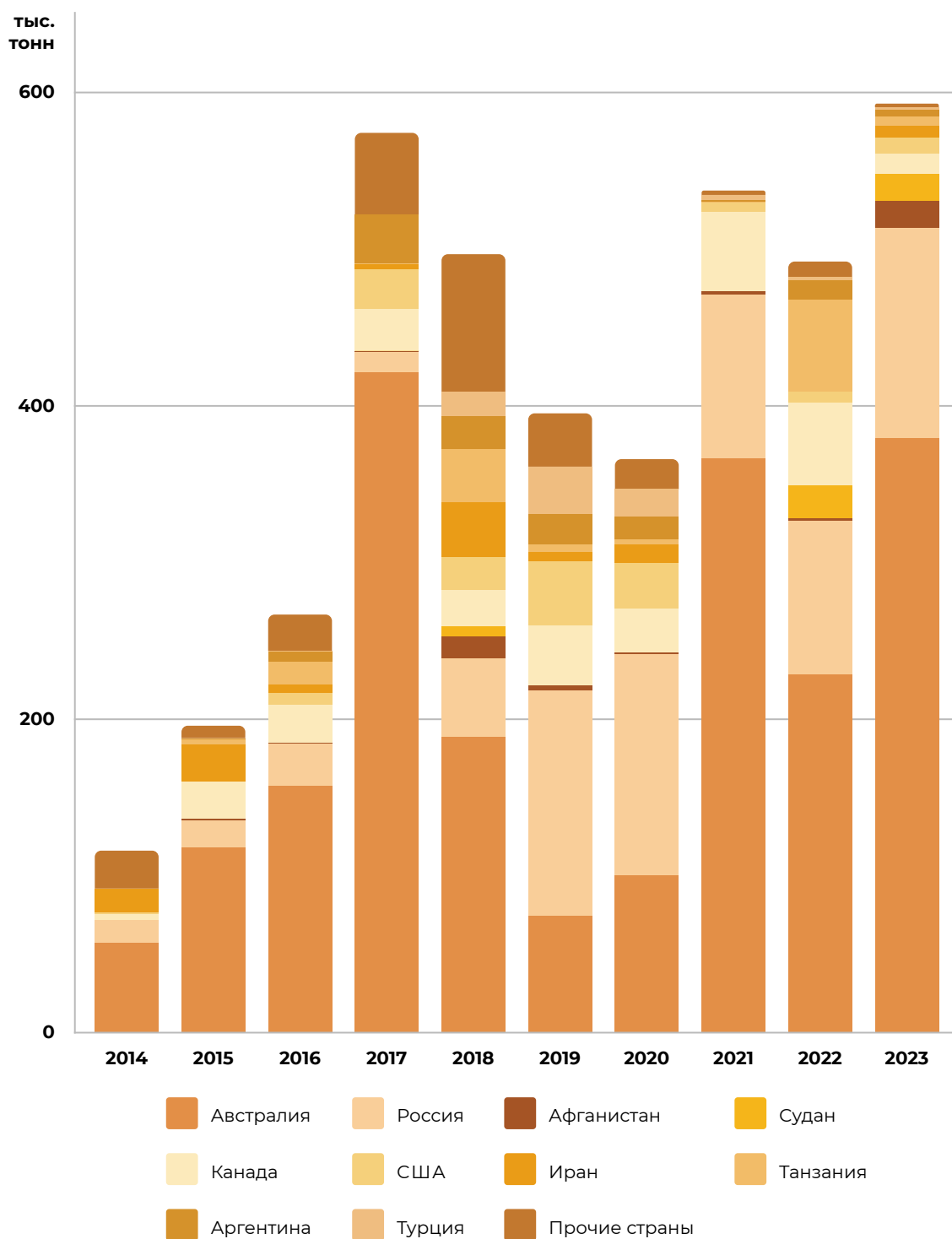
№	Экспортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Доля в 2023 г., %
1	Австралия	57,3	118,4	157,7	422,2	189,0	74,8	100,6	367,5	229,0	380,4	64,0
2	<b>Россия</b>	<b>14,5</b>	<b>17,2</b>	<b>27,3</b>	<b>13,3</b>	<b>50,4</b>	<b>144,1</b>	<b>141,1</b>	<b>104,6</b>	<b>98,4</b>	<b>134,0</b>	<b>22,5</b>
3	Афганистан	—	0,9	0,1	0,5	13,7	2,9	1,2	1,7	1,6	17,7	3,0
4	Судан	—	—	—	—	6,6	0,1	0,1	0,4	20,6	16,8	2,8
5	Канада	4,0	23,8	24,4	26,9	23,4	38,6	28,4	50,4	53,4	13,1	2,2
6	США	0,9	0,3	7,5	25,1	20,7	40,7	29,0	6,2	6,7	10,3	1,7
7	Иран	15,2	23,4	5,7	3,6	35,3	6,3	11,4	0,1	—	7,9	1,3
8	Танзания	—	3,3	14,3	0,2	34,1	4,4	3,4	0,2	59,3	5,5	0,9
9	Аргентина	0,2	1,0	6,7	31,3	20,9	19,7	14,8	1,4	12,0	4,7	0,8
10	Турция	—	—	0,3	0,1	15,7	30,4	17,5	3,3	2,2	1,4	0,2
	Прочие страны	24,3	8,0	23,4	52,3	88,1	34,1	19,3	2,8	10,0	2,4	0,4
	<b>Итого</b>	<b>116,5</b>	<b>196,1</b>	<b>267,5</b>	<b>575,5</b>	<b>497,7</b>	<b>396,0</b>	<b>366,7</b>	<b>538,7</b>	<b>493,3</b>	<b>594,3</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 071320.



Рис. 15. Импорт нута Пакистана по странам в натуральном выражении, 2014–2023 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 071320.

В стоимостной структуре импорта нута в 2023 г. доля Австралии составила 62,4%, России — 22,7% общего объема. Доля поставок прочих стран не превышала 14,9% (70 млн долл. США).

Табл. 7. Импорт нута Пакистана 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	Австралия	31,1	76,1	122,6	328,4	114,6	42,1	58,4	216,6	179,2	287,6	62,4
2	<b>Россия</b>	<b>6,8</b>	<b>9,4</b>	<b>23,7</b>	<b>11,9</b>	<b>30,3</b>	<b>61,2</b>	<b>53,0</b>	<b>62,2</b>	<b>78,8</b>	<b>104,8</b>	<b>22,7</b>
3	Канада	2,5	13,9	21,8	29,9	20,6	23,0	14,0	31,5	48,8	14,9	3,2
4	Судан	—	—	—	—	3,4	0,02	0,1	0,3	12,2	12,6	2,7
5	США	0,6	0,2	8,1	28,4	17,0	27,0	16,7	4,2	5,0	11,6	2,5
6	Афганистан	—	0,2	0,04	0,4	8,5	1,7	0,8	1,4	1,2	10,6	2,3
7	Иран	9,7	15,2	4,6	3,4	29,4	4,3	7,7	0,1	—	6,5	1,4
8	Аргентина	0,1	0,6	5,7	34,0	15,3	8,9	7,7	1,0	7,7	4,7	1,0
9	Танзания	—	2,3	12,2	0,2	22,0	2,3	2,0	0,1	36,7	4,1	0,9
10	Турция	—	—	0,4	0,1	11,5	17,4	9,0	2,4	2,6	1,2	0,3
	Прочие страны	15,6	5,4	23,6	57,2	61,5	15,1	8,2	1,6	7,8	2,1	0,4
	<b>Итого</b>	<b>66,2</b>	<b>123,4</b>	<b>222,9</b>	<b>493,8</b>	<b>334,1</b>	<b>203,0</b>	<b>177,5</b>	<b>321,4</b>	<b>380,0</b>	<b>460,6</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 071320.

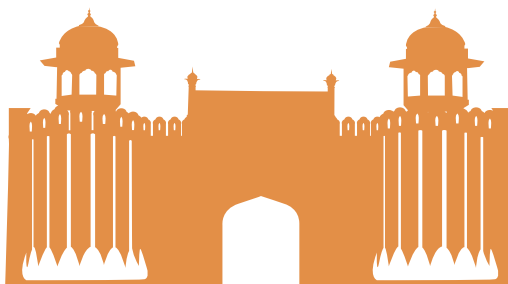
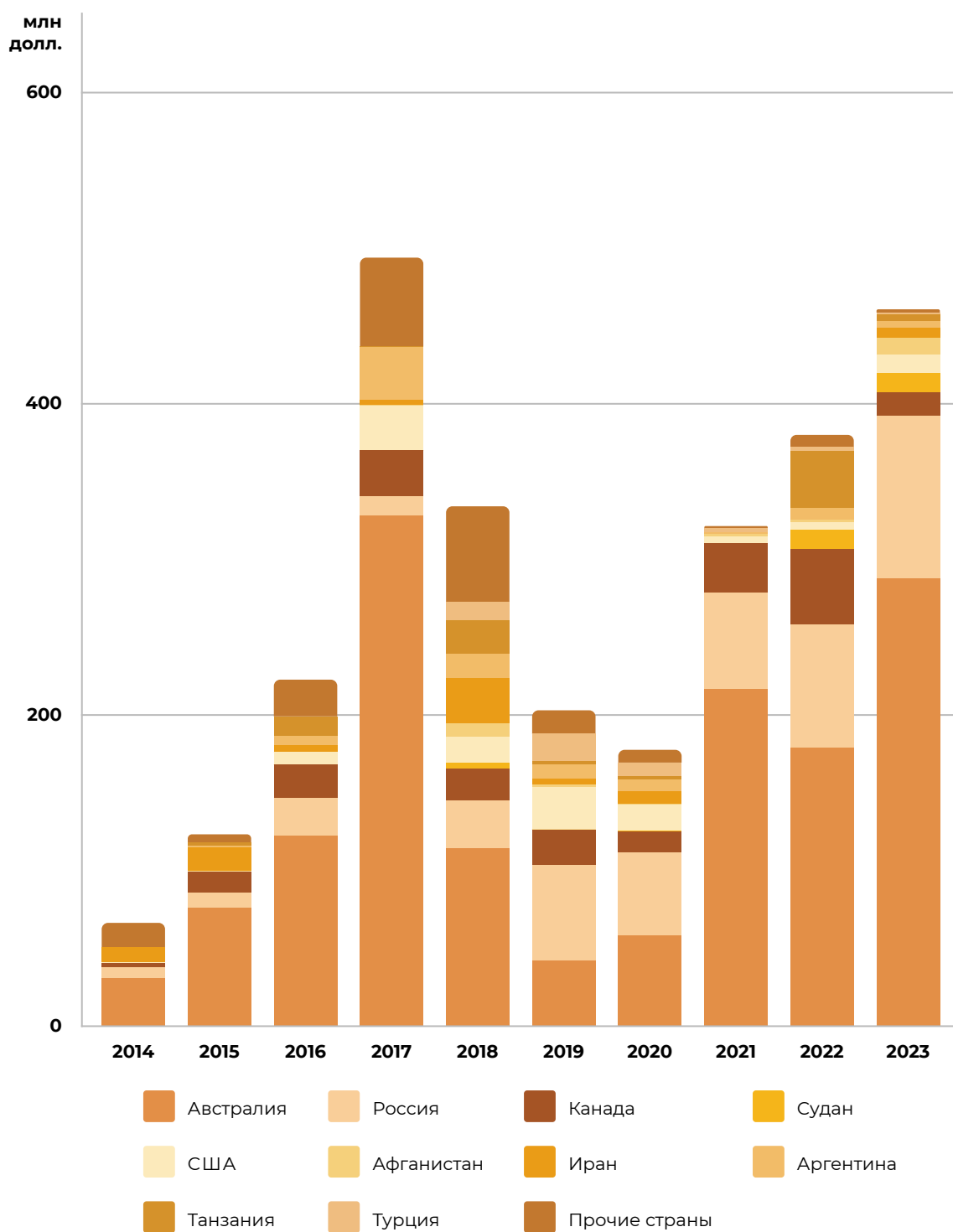


Рис. 16. Импорт нута Пакистана по странам в стоимостном выражении, 2014–2023 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 071320.

В 2023 г. средняя импортная цена на нут составила 775 долл. США за тонну, увеличившись по сравнению с 2022 г. на 0,6%. Наиболее дорогой в 2023 г. была продукция из Канады (1 135 долл. США за тонну), США (1 134 долл. США) и Аргентины (992 долл. США). Продукция крупнейших поставщиков — Австралии и России — поставлялась по ценам 756 и 782 долл. США за тонну соответственно.

Табл. 8. Средняя импортная цена на нут по странам-экспортерам, 2014–2023 гг., долл. США / тонна

Экспортер	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Отклонение от средней цены в 2023 г., %
<b>Средняя цена</b>	<b>569</b>	<b>629</b>	<b>833</b>	<b>858</b>	<b>671</b>	<b>513</b>	<b>484</b>	<b>597</b>	<b>770</b>	<b>775</b>	—
Канада	621	583	891	1 110	883	596	494	626	914	1 135	46,5
США	644	860	1 080	1 131	821	662	577	671	750	1 134	46,4
Аргентина	574	601	849	1 088	730	453	519	727	639	992	27,9
Турция	—	—	1 432	1 490	734	573	511	724	1 180	829	6,9
Иран	637	650	813	941	832	685	675	687	—	821	6,0
<b>Россия</b>	<b>465</b>	<b>550</b>	<b>869</b>	<b>893</b>	<b>602</b>	<b>424</b>	<b>376</b>	<b>595</b>	<b>801</b>	<b>782</b>	<b>0,9</b>
Австралия	541	643	778	778	606	563	581	589	783	756	-2,5
Судан	—	—	—	—	519	440	592	653	592	746	-3,7
Танзания	—	708	856	823	645	529	585	592	618	738	-4,7
Афганистан	—	287	655	844	624	589	671	800	765	598	-22,9

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 071320.

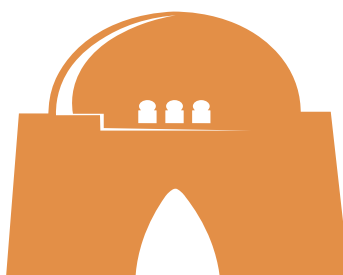


Табл. 9. Основные страны – экспортеры нута в Пакистан в 2023 г.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	Австралия	62,4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Австралия является крупнейшим экспортером нута в мире. По итогам 2023 г. страна поставила на внешние рынки 828,9 тыс. тонн продукции на сумму 452,3 млн долл. США.</li> <li>В 2023 г. основными покупателями австралийского нута были Пакистан и Бангладеш.</li> <li>До 2017 г. Австралия беспошлинно поставляла до 1 млн тонн нута в Индию, что составляло около 60% всего австралийского экспорта данной продукции. Общее производство нута тогда превышало 2 млн тонн в год. После введения Индией таможенных пошлин в 2018 г. поставки австралийского нута в Индию практически прекратились, что сказалось на объемах производства. В 2018–2022 гг. объемы производства нута в Австралии колебались от 205 до 1 062 тыс. тонн.</li> <li>В 2023/24 сельскохозяйственном году объем производства нута в Австралии составил 528 тыс. тонн</li> </ul>
2	Россия	22,7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Россия — один из крупнейших в мире производителей нута. В 2023 г. страна произвела 702,8 тыс. тонн нута.</li> <li>Ведущие регионы по производству нута в России — Саратовская, Волгоградская, Самарская и Пензенская области, на долю которых в 2023 г. суммарно пришлось 86,6% общего объема.</li> <li>Пакистан наряду с Турцией является крупнейшим импортером российского нута</li> </ul>

Источник: ITC Trade Map, открытые источники данных

## 2.2. Потребительские предпочтения

### Особенности и традиции потребления

#### Широкое потребление зернобобовых в пакистанской кухне

В Пакистане сложилась развитая культура потребления зернобобовых. Помимо нута здесь популярны чечевица, маш, мунг и другие виды бобовых, прочно вошедшие в повседневный рацион жителей страны и используемые для приготовления различных блюд. Наиболее распространенным блюдом из зернобобовых является суп дал. Также из зернобобовой муки бесан готовят традиционные лепешки роти и чапати. Зернобобовые часто добавляют в другие блюда, особенно в сочетании с рисом. Частота и разнообразие их применения позволяют назвать зернобобовые одним из важнейших элементов пакистанской кухни.

## **Нут — самый популярный вид зернобобовых в Пакистане**

Нут занимает лидирующие позиции по объемам потребления среди зернобобовых в Пакистане и является важным источником белка. Он широко используется в кулинарии и входит в состав самых разных национальных рецептов. Одним из наиболее популярных блюд в стране является салат из нута (чана чаат). Нут также часто готовят вместе с картофелем (алу чана), рисом (чана пулао) и курицей (мург чанай). Кроме того, он используется в качестве начинки для традиционной выпечки — самосы. Из нутовой муки готовят бесан ки барфи — популярную пакистанскую сладость. Таким образом, нут занимает важное место в пакистанской кухне как универсальный ингредиент, который применяется для приготовления широкого спектра блюд — от закусок до десертов.

## **Использование нута как кормовой культуры**

Пакистан — один из крупнейших в мире потребителей нута, большая часть которого реализуется как пищевой продукт для жителей страны. Однако многие местные хозяйства также активно используют нут в качестве кормовой культуры. Как корм для скота применяется не только солома и зеленая масса, но и семена нута, которые являются ценным источником белка. Поэтому нут считается важным компонентом в рационе крупного рогатого скота и овец.

## **Импортный и местный нут не всегда взаимозаменяемы в пакистанской кухне**

В Пакистане распространены две основные разновидности нута: «дези» и «кабули». Сорт «дези» в основном выращивается на Индийском субконтиненте и лучше адаптирован к местным засушливым условиям. Он характеризуется мелкими темными семенами и является более привычным продуктом для пакистанского потребителя, так как лучше подходит для приготовления традиционных блюд. Сорт «кабули» — преимущественно импортруемый продукт, в Пакистане производится в меньших объемах, чем «дези». Он отличается более крупными светлыми семенами и менее доступен потребителям из-за большей цены. Его использование выходит за рамки традиционной пакистанской кухни: он широко применяется в разных кулинарных традициях. Различия между сортами нута не являются критическими для потребления, однако разница в цене может существенно повлиять на выбор пакистанцев с разным уровнем дохода. Менее обеспеченные группы населения чаще отдают предпочтение более доступному по цене и привычному нуту «дези».

## Тенденции в потреблении

### Местные потребители предпочитают готовить из нута дома

Несмотря на развитие пищевой промышленности, большая часть нута в Пакистане по-прежнему реализуется в неформальной розничной торговле. Домохозяйства предпочитают приобретать колотые семена нута для приготовления супа дал или целые семена для чана чаат и других традиционных блюд. Многие готовят дома выпечку из муки бесан. Хотя сектор промышленной переработки нута в Пакистане активно развивается, его объемы пока остаются относительно невелики, и большая часть населения продолжает готовить нут в домашних условиях.

### Высокая стабильность спроса на нут

Барьером для внутреннего производства нута являются климатические особенности Пакистана, в первую очередь засухи, участившиеся в последнее время. При этом дефицит предложения покрывается за счет увеличения объемов импорта. Вследствие этого потребление нута остается сравнительно стабильным из года в год. Нут — важный продукт пакистанской кухни, поэтому удовлетворение спроса на него является приоритетом для государственных ведомств и поставщиков. В связи с этим даже несмотря на повышение цен или неурожай будут предприняты попытки обеспечить внутренние потребности за счет поставок из других стран.

### Основные потребители нута — менее обеспеченные домохозяйства

Зернобобовые, в том числе нут, остаются более важным продуктом питания для домохозяйств с низким уровнем дохода и сельского населения Пакистана. По мере роста благосостояния в пакистанских семьях наблюдается значительное увеличение потребления молока и мяса, в то время как расходы на зернобобовые остаются относительно стабильными. Согласно [данным](#) Household Integrated Economic Survey 2018–2019, доля зернобобовых в расходах на продукты питания наименее обеспеченного квинтиля населения в полтора раза выше, чем среди самых состоятельных 20%. Кроме того, зернобобовые играют более важную роль в рационе сельских жителей по сравнению с городскими. Потребители с низким уровнем дохода чаще покупают мелкий колотый нут, который обычно используется для приготовления супа дал. В то же время представители более обеспеченных слоев населения предпочитают нут с крупными целыми зернами. Однако, несмотря на различия в предпочтениях, зернобобовые (в частности, нут) в целом характеризуются как продукт из рациона жителей с низким уровнем дохода.

## **Потребление нута в среднесрочной перспективе**

Несмотря на то, что нут в значительной степени является продуктом для домохозяйств с низким уровнем дохода, ожидается, что по мере экономического развития страны его потребление будет увеличиваться высокими темпами. Ограниченные возможности внутреннего производства будут способствовать дальнейшему увеличению импорта нута. При этом важно понимать, что в отдельные годы спрос на него может сокращаться из-за высокой инфляции, динамики обменного курса и общей макроэкономической нестабильности.

В среднесрочной перспективе нут останется ключевым видом зернобобовых в Пакистане и важным источником белка для населения страны. Даже с учетом трансформации потребительского спроса, увеличения спроса на мясо и распространения западного образа жизни нут будет незаменимым ингредиентом местной кухни.

В Пакистане наблюдается быстрое развитие пищевой промышленности, однако сектор производства растительных заменителей мяса, включая продукты на основе нута, согласно прогнозам, не займет значительную долю рынка. Традиционные способы приготовления и потребления нута останутся популярными среди пакистанских потребителей.

## **Товары-субституты**

Помимо нута и других зернобобовых важными источниками белка в Пакистане являются мясо и молочные продукты. Мясо птицы, особенно курятина, относительно недавно завоевало популярность в стране во многом за счет сравнительно невысокой цены. Среди наиболее востребованных блюд из мяса кур можно выделить чикен тикка и чикен карахи, которые представляют собой курятину, приготовленную со специями и овощами. Мясо КРС и баранина (в меньшей степени) традиционно занимают важное место в пакистанской кухне. Популярные блюда, такие как сикх кебаб и шами кебаб, готовятся из рубленого мяса.

Молоко также является важным источником животных белков в рационе пакистанцев. Так, среди местного населения распространен напиток ласси, который готовят из кисломолочного продукта дахи. Кроме того, в Пакистане существует множество видов сыров, среди которых особенно популярен панир. Широко используется сливочное масло, в том числе топленое масло гхи. Молоко и продукты из него также активно применяются в приготовлении большого количества десертов и основных блюд. Однако из-за сравнительно высокой стоимости животные источники белка менее доступны для потребителей, чем нут, хотя многие жители страны потребляют молоко и молочные продукты на регулярной основе.

Субститутами нута в Пакистане являются другие виды зернобобовых, из которых наиболее распространены чечевица, маш, урд, голубиный горох, коровий горох, фасоль и бобы. Например, одно из популярных блюд — раджда: тушеные бобы со специями, которые часто подают с рисом или лепешками роти. Также можно выделить халим (тушеная чечевица с мясом), традиционное блюдо в священный месяц Рамадан. Чечевицу и другие зернобобовые могут использовать в качестве замены мяса в традиционных блюдах из риса: бирьяни и пулао. Таким образом, в Пакистане сложилась развитая культура потребления зернобобовых, и во многих блюдах допустима их взаимозамена. При этом, несмотря на постоянные колебания цен, некоторые виды зернобобовых остаются более дешевыми, чем нут.

## **2.3. Торгово-распределительная сеть**

Пакистан входит в число крупнейших потребителей нута в мире, однако вынужден в значительных количествах его импортировать, поскольку продукции собственного производства недостаточно для удовлетворения растущего спроса. Основные каналы сбыта нута — оптовая и розничная торговля, а также сектор общественного питания — формируют спрос, в том числе на импортную продукцию.

### **Розничная торговля**

Розничная торговля играет важную роль в реализации зернобобовых, в частности нута, значительная часть которого в Пакистане производится небольшими местными хозяйствами. Большая часть нута поступает на оптовые рынки и базары через посредников без предварительной очистки и сортировки. Далее нут реализуется потребителям либо напрямую, либо через небольшие бакалейные лавки. Из-за сложностей со статистическим учетом отследить точные показатели оборотов в разных сегментах розничной торговли невозможно.

Розничный сектор Пакистана активно развивается и представлен преимущественно традиционными торговыми точками — небольшими продуктовыми лавками (киранами) и базарами, на которые приходится примерно 90% объема розничной торговли. Большинство пакистанцев ценят их за близость к дому, низкие цены, возможность торговаться и покупать продукты в долг.

Нут продается в традиционной рознице как в дробленном, так и в цельном виде. Можно встретить муку из нута, однако многие семьи предпочитают готовить ее самостоятельно. Сектор традиционной розницы характеризуется ограниченным доступом к банковскому обслуживанию. Кроме того, из-за сложности обеспечения надлежащего контроля качества местный нут зачастую не сортируется, что ухудшает его потребительские свойства при использовании в целом виде.

Современные розничные магазины занимают приблизительно 10% рынка и работают преимущественно в крупнейших городах Пакистана. Современная розница представлена главным образом небольшими магазинами шаговой доступности, но в стране есть и крупные супер- и гипермаркеты. В отличие от традиционных продуктовых лавок, в современной рознице представлен упакованный и сортированный нут, а также различные готовые продукты и полуфабрикаты из него.

Активное развитие современной розничной торговли началось в 2000-е гг., однако в настоящий момент основные торговые сети представлены лишь в крупнейших городах: Карачи, Лахоре, Фейсалабаде, Гуджранвале, Мултани и столице страны Исламабаде. Для значительной части сельского населения современные форматы розничной торговли недоступны.

Нут реализуется расфасованным в пакеты и на развес. Средняя наценка розничных сетей составляет 5–7%. Наценка в традиционных розничных точках зависит от поставщика, но, как правило, значительно ниже, чем в сетевых магазинах.

Табл. 10. Цены на нут в розничных сетях Пакистана

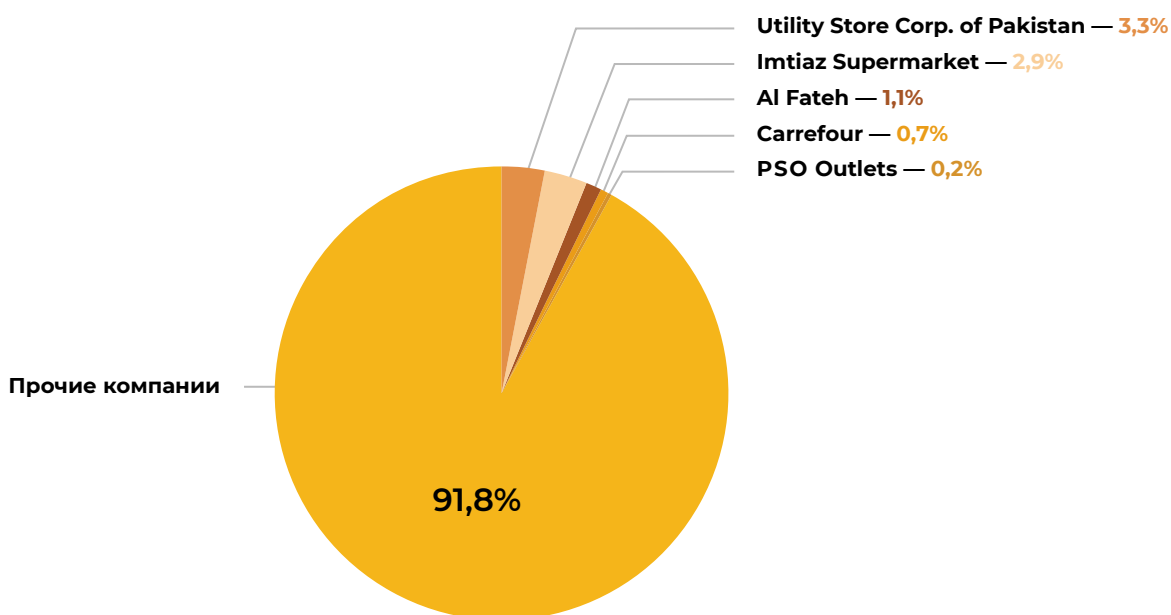
Вид продукции	Страна происхождения	Упаковка, г	Цена, долл. США	
			за упаковку	за 1 кг
Нут сушеный мелкий, фасованный	Пакистан	500	0,7	1,4
Нут сушеный крупный, фасованный	Пакистан	500	1,2	2,4
Нут сушеный крупный, на развес	Австралия	1 000	2,1	2,1
Нут белый сушеный премиум, на развес	Пакистан	500	0,6	1,2
Нут белый крупный, фасованный	Пакистан	1 000	1,6	1,6
Нут «кабули» сушеный, фасованный	Россия	1 000	2,3	2,3

Источник: данные сайтов сетевых магазинов Пакистана (*Al-Fatah, Metro*)

## Ключевые игроки

Розничная торговля в Пакистане активно развивается, при этом около 90% рынка все еще занимают традиционные торговые точки. Крупнейшие сетевые розничные компании в стране: Utility Store Corp of Pakistan (3,3%), Imtiaz Supermarket (2,9%), Al Fateh (1,1%) и Carrefour (0,7%).

Рис. 17. Ведущие розничные сети Пакистана по объемам продаж в стоимостном выражении, 2023 г., %



Источник: EMIS, Euromonitor International

**Utility Stores** — государственная розничная сеть, основана в 1971 г., находится под прямым управлением Министерства промышленности страны. Привлекает покупателей конкурентными ценами за счет государственных субсидий на базовые продукты питания. Нут и другие зернобобовые продаются, как правило, в крупных упаковках. Магазины Utility Stores представлены по всему Пакистану, сеть насчитывает свыше 4 тыс. собственных торговых точек, а также более тысячи торговых точек, работающих по франшизе.

**Imtiaz Supermarket** — одна из первых пакистанских розничных сетей, основана в 1955 г. Входит в топ-3 ретейлеров Пакистана по объему продаж и реализует продукцию более чем через 30 торговых точек в 13 городах страны, а также собственный интернет-магазин. Нут и другие зернобобовые в ассортименте Imtiaz Supermarket представлены в упакованном виде под собственной торговой маркой Ronam.

**Al-Fatah Supermarket** — крупная пакистанская розничная сеть, основана в 1941 г. Головной офис и большая часть торговых точек компании находятся в Лахоре, в провинции Пенджаб. Всего в Пакистане около 20 магазинов данной сети. Широкий ассортимент также представлен в интернет-магазине, оказывающем услуги по доставке продуктов на дом. Компания реализует сушеный нут под собственным брендом Farm Fields и консервированный нут сторонних производителей.

**Carrefour** — известная международная розничная сеть супер- и гипермаркетов, принадлежащая мультинациональной корпорации со штаб-квартирой во Франции. В Пакистане работает с 2009 г., представлена 10 магазинами. Операционное управление торговыми точками бренда осуществляет компания Majid Al Futtaim (ОАЭ). Сеть специализируется на продаже широкого спектра местных и импортных продуктов питания. Нут и другие зернобобовые продаются в Carrefour под собственным брендом, также в ассортименте присутствуют готовая еда из нута и мука бесан.

**Shop Stop** — крупная пакистанская сеть розничных магазинов под управлением нефтегазовой компании Pakistan State Oil. Специализируется на продаже продуктов питания и прочих товаров повседневного спроса на заправках материнской компании по всей стране. Основу ассортимента составляют безалкогольные напитки, снеки и готовая к употреблению еда.

## Оптовая торговля

В Пакистане значительные объемы нута реализуются через сектор оптовой торговли. В стране функционируют специализированные сельскохозяйственные рынки, на которых оптовые торговцы покупают нут у посредников, производителей и импортеров. Значительная часть продукции поступает на рынки через посредников, которые закупают нут у фермеров в деревнях. Кроме того, большие объемы поставляют переработчики, занимающиеся колкой нута и производством муки из него. Основные центры оптовой торговли нутом находятся в Карачи, Лахоре, Фейсалабаде и Мултане. Эти города — важные транспортные узлы, обеспечивающие реализацию нута по всей стране.

На оптовых рынках нут приобретают и хозяева небольших продуктовых лавок, и крупные торговые сети. Последние обычно сотрудничают с крупными импортерами и дистрибьюторами, а также нередко сами занимаются очисткой, сортировкой и упаковкой продукции. Сети общественного питания предпочитают закупать продукцию у крупных оптовых поставщиков, в то время как небольшие закусочные ориентируются на мелкий опт и розницу. Важную роль в формировании цепочек поставок играют личные связи.

Ценовая политика зависит от поставщика. Примерная средняя наценка на нут в оптовом секторе составляет 3–10%.

Табл. 11. Цены на нут в секторе оптовой торговли Пакистана

Вид продукции	Страна происхождения	Цена за кг, долл. США
Нут желтый	Россия	0,8
Нут белый	Россия	0,7

Продолжение табл. 11.

Вид продукции	Страна происхождения	Цена за кг, долл. США
Нут «кабули»	Пакистан	0,5
Нут зеленый	Австралия	0,7

Источник: данные сайтов оптовых поставщиков Пакистана ([Doni and Company](#))

Примечание: цены приведены на сентябрь 2024 г.

### Ключевые игроки

**Manglani Traders** — пакистанская компания, базируется в Карачи, специализируется на оптовой торговле зернобобовыми и рисом. Осуществляет поставки как импортной продукции, так и местных товаров. В частности, Manglani Traders предлагает импортный нут «кабули» и местный «дези».

**Doni and Company** — крупная компания, расположена в Карачи, занимается импортом сельскохозяйственной продукции. В ассортименте представлены зернобобовые, масличные культуры, пшеница, рис, сахар, кукуруза, специи и корм для скота. Компания сотрудничает с крупными государственными учреждениями и пакистанскими филиалами международных компаний. Поставляет товары мелкооптовым и розничным торговцам.

**Dhamia Trading Company** — компания с более чем 25-летним опытом в области торговли, хранения и логистики сельскохозяйственных культур. Основана в 1980 г. под названием Abdul Jabbar Broker Company, впоследствии изменила свое название на Dhamia Trading Company. Экспортирует и импортирует нут, рис, семена кунжута и др.

**Bhattra Sons** — крупный импортер и дистрибьютор, специализируется на торговле зерновыми и зернобобовыми, в частности нут. Компания расположена в центре Карачи. Крупный поставщик для традиционных оптовых рынков.

## Электронная торговля

Реализация нута через электронные каналы сбыта приобретает все большую популярность в Пакистане. Это обусловлено быстрым ростом числа пользователей интернета и повышением доступности смартфонов. Так, по [данным](#) Всемирного банка, доля пользователей интернета в общей численности населения за 2016–2021 гг. выросла с 12 до 21%.

Нут, составляющий важную часть рациона пакистанцев, появляется в ассортименте крупных онлайн-магазинов. При этом активно развиваются услуги доставки готовой еды из ресторанов, особенно в крупнейших городах Пакистана. Производители, поставщики и дистрибьюторы нута начинают использовать

для поиска клиентов специализированные онлайн-площадки и мобильные мессенджеры. Однако стоит отметить, что личные связи по-прежнему играют значимую роль в организации цепочек поставок нута в Пакистане.

Сектор электронной коммерции является одним из самых привлекательных направлений для инвестиций в Пакистане. По мере его расширения местные банки все чаще сотрудничают с IT-компаниями и участниками рынка, предлагая цифровые платежные решения. Свое присутствие в сегменте наращивают и международные игроки: в 2014 г. одна из ведущих онлайн-платформ доставки еды и товаров повседневного спроса в Азии, сингапурская Foodpanda, приобрела крупнейший пакистанский сервис доставки продуктов и бронирования ресторанов Eat Oye. В дальнейшем все активы Foodpanda приобрела немецкая компания Delivery Hero, один из ключевых игроков на глобальном рынке электронной коммерции.

Цены на нут на электронных торговых площадках зависят от поставщика, но в целом несущественно отличаются от розничных. Наценка на нут на электронных торговых площадках составляет 3–5%.

Табл. 12. Цены на нут в секторе электронной торговли Пакистана

Вид продукции	Страна происхождения	Упаковка, г	Цена, долл. США	
			за упаковку	за 1 кг
Жареный нут	Пакистан	500	1,6	3,2
Белый нут, сушеный	Австралия	500	0,9	1,8
Желтый нут, сушеный	Россия	1 000	1,4	1,4
Нут «кабули», сушеный премиум	Пакистан	500	1,0	2,0

Источник: данные электронных площадок Пакистана (Daraz)

## Ключевые игроки

**Daraz** — крупнейшая площадка электронной торговли в Пакистане, запущена в 2012 г. как интернет-магазин одежды, с 2015 г. постепенно расширяет ассортимент, в том числе за счет продуктов питания, товаров для дома, электроники. В 2018 г. Daraz была приобретена китайской компанией Alibaba Group. Помимо Пакистана также присутствует в Бангладеш, Мьянме, Непале и Шри-Ланке. На площадке Daraz различные поставщики предлагают упакованный нут как под собственными торговыми марками, так и небрендовый.

**DealCart** — набирающий популярность интернет-магазин продуктов питания, создан в 2022 г. Придерживается концепции «покупай больше — плати меньше», позволяет нескольким потребителям осуществлять совместные покупки по сниженным ценам. В ассортименте представлены нут и другие зернобобовые в крупных упаковках. Периодически проводятся акции, в рамках которых базовые продукты питания (рис, нут, растительное масло) предлагаются в комплекте большими объемами по скидкам.

**Naheed.pk** — в 2018 г. крупный торговый центр Naheed Supermarket в Карачи запустил интернет-магазин продуктов питания с возможностью доставки на дом. Нут и другие зернобобовые в интернет-магазине представлены под собственным брендом в упаковках до 1 кг.

**QnE** — платформа электронной коммерции, создана в 2015 г. дистрибьютором кондитерских изделий Premier Group. Специализируется на реализации продуктов питания (в том числе нута), товаров повседневного спроса и товаров для дома. Сервис осуществляет доставку заказов в течение 24 часов.

**Delivery Hero** — международная компания, специализируется на доставке еды и продуктов, присутствует в более чем 40 странах, включая Пакистан. В Пакистане Delivery Hero работает через свою дочернюю компанию Foodpanda, которая является лидером на рынке онлайн-доставки еды.

## Сектор HoReCa

Спрос на нут в гостинично-ресторанном секторе Пакистана в значительной степени определяется заведениями, предлагающими местную и арабскую кухню. В настоящее время наблюдается активное развитие сегмента быстрого питания, ориентированного на западные кулинарные традиции, однако здесь нут используется в меньшей степени.

Основную долю сектора общественного питания в Пакистане составляют небольшие несетевые закусочные, в которых преобладают традиционные блюда, где нут находит широкое применение. Эти заведения, как правило, приобретают нут на оптовых рынках или в бакалейных магазинах. В то же время сети общественного питания чаще взаимодействуют с крупными поставщиками.

Гостинично-ресторанный сектор Пакистана медленно, но стабильно развивается на протяжении последних 10 лет. Активно растут сети быстрого питания, в последние годы выросла популярность американской и итальянской кухни.

В крупных городах, таких как Карачи, Лахор и Исламабад, представлены международные гостиничные сети Marriott, Pearl Continental и Serena Hotels, а также множество местных отелей, в основном бюджетных. В секторе общественного питания представлен широкий выбор ресторанов — от уличных закусочных до элитных заведений, предлагающих как традиционную пакистанскую кухню, так и блюда мировой кухни. Рестораны являются важным элементом культурной жизни и бизнеса.

## Ключевые игроки

**Mandi House** — сеть заведений общественного питания в Карачи, представлена ресторанами традиционной арабской кухни. Заведения предлагают широкий ассортимент блюд из хумуса.

**Hungry Habibi** — ресторан в Карачи, специализируется на кухне Аравийского полуострова. Предлагает большой ассортимент традиционных арабских блюд, закусок и напитков. Также есть услуга доставки на дом.



**Andaaz** — известный ресторан в Лахоре, специализируется на традиционной пакистанской кухне, удостоен множества местных наград. Ассортимент включает большое количество блюд из мяса, нута и овощей с использованием местных специй и трав.

## 2.4. Конкурентная среда и участники рынка





Рынок нута в Пакистане характеризуется большим количеством поставщиков, как местных, так и зарубежных (преимущественно из Австралии и России).

### Ведущие национальные производители



Farmfields (принадлежит Al-Fatah)	
Страна	Пакистан
Основные виды деятельности	Производство, сбыт
Контактная информация	Адрес: 52-B E1 Block, Gulberg 3, Lahore, Pakistan Тел.: +92 302 860 6336 Сайт: <a href="http://www.farmfields.pk">www.farmfields.pk</a>
Описание	Производитель и дистрибьютор продуктов питания, в том числе зернобобовых культур (нута, фасоли и чечевицы). Зернобобовые культуры реализуются под брендом Country Grains через собственный онлайн-магазин, а также поставляются в ресторанный сектор и розничные сети. Помимо зернобобовых компания реализует кондитерские изделия, молочную продукцию, яйца, муку, специи, соусы
Ассортиментный портфель	

<b>Polson Foods</b>	
Страна	Пакистан
Основные виды деятельности	Импорт, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: B-24/A, Mauripur Road, SITE, Karachi, Pakistan Тел.: +92 213 258 2791 Сайт: <a href="https://polsonfood.com">https://polsonfood.com</a>
Описание	Пакистанская компания, специализируется на внешней торговле сельскохозяйственными культурами, крупный экспортер риса. Занимается переработкой сельскохозяйственной продукции и импортом различных товаров
Ассортиментный портфель	
<b>Midtrans Foods</b>	
Страна	Пакистан
Основные виды деятельности	Импорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: Suite 916, 9th Floor, Hussain Trade Centre, Altaf Hussain Road, New Chali, Karachi, Pakistan Тел.: +92 213 227 6015 Сайт: <a href="http://www.midtransfoods.com">www.midtransfoods.com</a>
Описание	Компания с головным офисом в Карачи, основана в 1984 г., специализируется на торговле зернобобовыми, масличными культурами, пшеницей, рисом, сахаром, кукурузой и семенами. Импортирует нут из Австралии, России, Аргентины, России и Африки и поставляет его клиентам по всему Пакистану. Ежегодный оборот продукции компании превышает 50 тыс. тонн
Ассортиментный портфель	

## Ведущие иностранные поставщики

Bean Growers Australia	
Страна	Австралия
Основные виды деятельности	Производство, переработка, экспорт
Контактная информация	Адрес: 82–86 River Road, Kingaroy, Queensland, Australia Тел.: +61 7 4162 1100 Сайт: <a href="http://www.beangrowers.com.au">www.beangrowers.com.au</a>
Описание	Австралийская компания, основана в 1964 г., специализируется на производстве и экспорте зернобобовых культур. Поставляет продукцию как на внутренний, так и на внешние рынки. Известна своими высокими стандартами качества и инновациями в сельском хозяйстве, а также сотрудничеством с фермерами для обеспечения устойчивого производства
Ассортиментный портфель	 
Spagricon Australia	
Страна	Австралия
Основные виды деятельности	Производство, импорт, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: Level 39, 385 Bourke Street, Melbourne, Australia Тел.: +61 3 9994 6944 Сайт: <a href="http://www.spagricon.com.au">www.spagricon.com.au</a>
Описание	Австралийская компания, специализируется на торговле сельскохозяйственными товарами, является частью индийского торгового дома Swastik International. Экспортирует хлопок, зернобобовые, специи и зерновые
Ассортиментный портфель	 

<b>Adams Australia</b>	
Страна	Канада
Основные виды деятельности	Производство, импорт, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: 7 Eskleigh Road, Perth, Tasmania, Australia Тел.: +61 7 3139 1955 Сайт: <a href="http://www.adamsaustralia.com.au">www.adamsaustralia.com.au</a>
Описание	Компания начала свою деятельность в 2001 г. в рамках стратегической глобальной цепочки поставок Adams Groups. Специализируется на внешней торговле сельскохозяйственными товарами, такими как масличные, зерновые и зернобобовые, пищевые масла, пищевые ингредиенты. Основным рынком сбыта нута (преимущественно «дези») являются Индия и Пакистан, а также индийские общины в других частях света
Ассортиментный портфель	
<b>AG Schilling &amp; Co</b>	
Страна	Австралия
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: 528 Copper Hill Road, Cunliffe, South Australia, Australia Тел.: +61 08 8825 7224 Сайт: <a href="http://www.agschilling.com.au">www.agschilling.com.au</a>
Описание	Более 15 лет специализируется на экспорте зерна и зернобобовых из Австралии. Благодаря контейнерным упаковочным мощностям и аккредитации AQIS компания поставляет высококачественные австралийские сельскохозяйственные культуры клиентам по всему миру. В последние годы компания экспортирует красную чечевицу и нут «кабули»
Ассортиментный портфель	

<b>Rus Granum</b>	
Страна	Россия
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	<p><b>Адрес:</b> Бизнес-центр Jensen House, 3-я линия Васильевского острова, 62А, Санкт-Петербург, Россия</p> <p><b>Тел.:</b> +7 812 335 0557</p> <p><b>Сайт:</b> <a href="http://www.rusgranum.com">www.rusgranum.com</a></p>
Описание	<p>Компания основана в 2018 г., специализируется на производстве и внешней торговле зернобобовыми культурами, включая нут. География поставок охватывает более 30 стран, в том числе Пакистан. Компания успешно сотрудничает с крупными сельхозпроизводителями и предоставляет комплексные логистические услуги по сопровождению груза</p>
Ассортиментный портфель	
<b>Агрохолдинг «Степь»</b>	
Страна	Россия
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	<p><b>Адрес:</b> Соборный пер., 19, Ростов-на-Дону, Россия</p> <p><b>Тел.:</b> +7 863 309 0710</p> <p><b>Сайт:</b> <a href="http://www.ahstep.ru">www.ahstep.ru</a></p>
Описание	<p>Одна из крупнейших аграрных компаний юга России, объединяет ряд сельскохозяйственных предприятий. Активы компании расположены в наиболее благоприятных регионах с точки зрения климата, урожайности и логистики: в Краснодарском и Ставропольском краях и в Ростовской области. Одним из направлений деятельности группы компаний является экспорт зернобобовых</p>
Ассортиментный портфель	

<b>Холдинг «Агро-Альянс»</b>	
Страна	Россия
Основные виды деятельности	Производство, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: Левашовский проспект, 11/7, с. 4, Санкт-Петербург, Россия Тел.: +7 812 240 4310 Сайт: <a href="http://www.agro-al.ru">www.agro-al.ru</a>
Описание	Российская компания, основана в 2000 г. Специализируется на производстве и экспорте продуктов питания, в основном зернобобовых и продуктов переработки зерновых. Предлагает широкий ассортимент круп и зернобобовых (рис, нут, гречку, перловку, овсяные хлопья и др.), которые поставляются на российский и международные рынки
Ассортиментный портфель	
<b>Волгатрейд</b>	
Страна	Россия
Основные виды деятельности	Переработка, импорт, экспорт, сбыт
Контактная информация	Адрес: ул. Рахова, 169/171, пом. 180, Саратов, Россия Тел.: +7 845 233 8055 Сайт: <a href="https://volgatrade.net">https://volgatrade.net</a>
Описание	Российская компания, специализируется на экспорте сельскохозяйственной продукции: зерна, зернобобовых, масличных культур и продуктов их переработки. Поставляет продукцию высокого качества в различные страны, включая Пакистан
Ассортиментный портфель	

# 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>5</sup>, принятым на межгосударственном и государственном уровне, нут (коды [ТН ВЭД 0708](#) и [0713](#)) относится к группе продукции с высоким фитосанитарным риском, поэтому при экспорте из Российской Федерации (для пищевых и непищевых целей) подлежит обязательному сопровождению фитосанитарным сертификатом и фитосанитарному контролю (надзору).

В соответствии со ст. 22 и 23 [Закона Российской Федерации от 14.05.1993 № 4973-1 «О зерне»](#) (ред. от 04.08.2023) уполномоченным органом РФ по обеспечению федерального государственного контроля (надзора) в области обеспечения качества и безопасности зерна и продуктов переработки зерна, в том числе в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации и на складах временного хранения, является [Федеральная служба 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 России 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

---

<sup>1</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»](#)

числе оформляют фитосанитарные сертификаты и другие сопроводительные документы на каждую партию продукции, предназначенную для экспорта в Пакистан.

Однако такая система гарантий не отменяет возможности проведения при импорте продукции ряда обязательных мероприятий со стороны компетентных служб страны-импортера. Для подтверждения соответствия могут потребоваться различные иные сертификаты, гарантирующие выполнение всех требуемых условий принимающей стороны: протоколы испытаний, сертификаты здоровья, качества, веса, non-GMO, радиологии и др.

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 Пакистан.

## Контролирующие органы Пакистана

У правительства Пакистана нет единого регулирующего органа по контролю качества и безопасности продуктов питания. Вопросами качества и безопасности пищевой продукции, а также оборота и импорта различных видов сельскохозяйственной продукции и продуктов питания занимаются несколько федеральных министерств и ведомств.

- 1) Министерство национальной продовольственной безопасности и исследований** ([Ministry of National Food Security and Research](#), MNFSR).
- 2) Министерство науки и технологий** ([Ministry of Science and Technology](#), MoST):
  - Пакистанское управление по стандартам и контролю качества ([Pakistan Standards and Quality Control Authority](#), PSQCA): отвечает за разработку стандартов, инспекцию и тестирование продуктов (включая пищевые) и услуг на предмет их качества и безопасности, спецификации и характеристик при использовании, а также для целей импорта и экспорта;
  - Пакистанское управление по халяльной продукции ([Pakistan Halal Authority](#), PHA): проводит сертификацию производств и пищевой продукции по стандартам «Халяль».

- 3) Министерство здравоохранения** ([Ministry of National Health Services, Regulations and Coordination](#) MNHSRC):
  - Национальный институт здравоохранения ([National Institute of Health](#), NIH): осуществляет взаимодействие с провинциями по вопросам безопасности пищевых продуктов.
- 4) Министерство торговли** ([Ministry of Commerce](#), МОС) регулирует импортную политику Пакистана, в том числе требования к импорту «товаров, подлежащих ограничениям»:
  - Специальный совет по содействию инвестициям ([Special Investment Facilitation Council](#), SIFC): по принципу «одного окна» оказывает содействие инвесторам и координирует работу всех правительственных департаментов при реализации инвестиционных проектов.
- 5) Министерство финансов** ([Ministry of Finance, Revenue and Economic Affairs](#)): ключевой федеральный орган, который отвечает за экономическое и финансовое управление страной:
  - Налоговый департамент, Федеральное налоговое управление ([Revenue Division, Federal Board of Revenue](#)): занимается регулированием таможенных пошлин и сборов, а также налогообложением импорта;
  - Таможенная служба Пакистана ([Pakistan Customs Service](#), PCS): осуществляет таможенный контроль, в том числе контроль соответствия импортируемых продуктов требованиям Пакистана в отношении качества и безопасности, маркировки и сроков годности.
- 6) Министерство промышленности и производства** ([Ministry of Industries and Production](#), MoIP).
- 7) Провинциальные органы власти** (Provincial Governments):
  - Управления продовольствием (Food Authorities) в провинциях [Пенджаб](#), [Белуджистан](#), [Синд](#) и [Хайбер-Пахтунхва](#): обеспечивают соблюдение стандартов безопасности и качества пищевых продуктов в зонах своей ответственности;
  - Департаменты здравоохранения (Departments of Health) в провинциях [Пенджаб](#), [Белуджистан](#) и [Синд](#): обеспечивают безопасность пищевых продуктов в розничной торговле, на предприятиях общественного питания и переработки для национального рынка.
  - Департаменты сельского хозяйства, животноводства, продовольствия и промышленности: отвечают за соблюдение определенных правил в рамках своей компетенции.

## 8) Другие учреждения:

- Пакистанский совет по научным и промышленным исследованиям ([Pakistan Council of Scientific and Industrial Research](#), PCSIR): предлагает аналитические и тестовые услуги для импортеров и экспортеров;
- Пакистанский совет по сельскохозяйственным исследованиям ([Pakistan Agriculture Research Council](#), PARC): службы контроля качества, биотехнологии, пищевых технологий и ферментации проводят тестирование на содержание пестицидов и афлатоксинов, а также тестирование семян, растений и животных;
- Пакистанский совет по изучению водных ресурсов ([Pakistan Council for Research in Water Resources](#), PCRWR): проводит испытания водных ресурсов и связанных с ними материалов;
- Комиссия по защите прав потребителей Пакистана ([Consumer Rights Commission of Pakistan](#), CRCP): первая национальная организация потребителей в Пакистане, которая подходит к вопросу защиты прав потребителей комплексно и целостно. Видение и стратегии CRCP тесно связаны как с рыночной практикой, так и с вопросами управления.

## Министерство национальной продовольственной безопасности и исследований (MNFSR)

Данное ведомство является основным органом в сфере регулирования качества и безопасности продуктов питания. MNFSR, выполняющее функции министерства сельского хозяйства, разработало Национальный план действий в области сельского хозяйства и продовольственной безопасности в рамках Национальной политики продовольственной безопасности ([National Food Security Policy](#)). Министерство приостановило почти десятилетнюю работу над созданием единого национального ведомства по контролю за безопасностью пищевых продуктов, здоровьем животных и растений ([National Animal and Plant Health Inspection Service](#), NAPHIS) и продолжает использовать существующую систему отдельных регулирующих органов.

Структурные подразделения MNFSR регулируют и контролируют импорт сельскохозяйственной и пищевой продукции в сотрудничестве со службой таможни, которая занимается оформлением грузов непосредственно в портах ввоза. При регулировании импорта пищевых продуктов правительство Пакистана обычно применяет стандарты и рекомендации [Кодекса Алиментариус](#). MNFSR на федеральном уровне отвечает за надзор и регулирование импорта продовольствия и сельскохозяйственной продукции. В случае возникновения проблем с безопасностью импортируемой продукции провинции обязаны связаться с федеральными чиновниками.

## Пакистанское управление по халяльной продукции (РНА)

Все импортируемые в Пакистан продукты питания должны быть сертифицированы по стандартам «Халяль». В 2016 г. при Министерстве науки и технологий (MoST) было создано специализированное Пакистанское управление по халяльной продукции (РНА) для регулирования вопросов сертификации и обращения халяльных продуктов. Пакистан в лице РНА является членом международных организаций по сертификации «Халяль» — Организации исламского сотрудничества ([Organization of Islamic Cooperation](#), OIC) и Института стандартов и метрологии исламских стран ([Standards and Metrology Institute for Islamic Countries](#), SMIIIC).

## Пакистанское управление по стандартам и контролю качества (PSQCA)

PSQCA<sup>2</sup>, подчиняющееся Министерству науки и технологий, выполняет функции национального органа по стандартизации: разрабатывает стандарты, проводит оценку соответствия и лабораторные испытания продуктов питания, а также:

- выполняет функции координационного центра для национальных, региональных и международных организаций, таких как ISO, Комиссия «Кодекс Алиментариус» и ВТО;
- выполняет функции национального центра изучения стандартов (National Enquiry Point, NEP) и вопросов, связанных с техническими барьерами в торговле (Technical Barriers to Trade, TBT);
- вводит меры по стандартизации в области пищевой безопасности и охраны здоровья потребителей, а также устанавливает процедуры оценки соответствия национальным и международным стандартам, включая лабораторные исследования.

PSQCA уполномочено инспектировать и тестировать продукты (в том числе пищевые) и услуги на предмет их качества, технических и эксплуатационных характеристик в процессе использования, а также для целей импорта и экспорта. При этом Пакистанский национальный совет по аккредитации ([Pakistan National Accreditation Council](#), PNAC) остается национальным органом по аккредитации испытательных лабораторий и других объектов оценки соответствия. PSQCA является членом международных организаций: IAF (International Accreditation Forum), ILAC (International Laboratory Accreditation Cooperation), APAC (Asia Pacific Accreditation Cooperation), SMIIIC (Standards and Metrology

---

<sup>2</sup> PSQCA действует на основе [Закона № VI/1996](#) «О Пакистанском управлении по стандартам и контролю качества».

Institute for Islamic Countries), IHAF (International Halal Accreditation Forum), применяет международные стандарты, имеет 24 аккредитованные испытательные и калибровочные лаборатории.

Долгое время представители пищевой промышленности Пакистана требовали от правительства страны и властей провинций отменить или унифицировать многочисленные разнородные стандарты, установленные различными ведомствами. Недавно Совет по общим интересам ([Council of Common Interest](#), CCI) принял решение о том, что продовольственные управления провинций будут обеспечивать соблюдение стандартов качества пищевых продуктов, установленных PSQCA.

## Правительства провинций

Правительства провинций отвечают на своей территории за соблюдение пищевых стандартов и нормативных правовых актов в отношении продуктов местного производства, но практически не имеют полномочий в отношении импортируемых продуктов питания. Большинство провинций после передачи им многих федеральных функций ([18-я поправка к Конституции Пакистана](#)) ориентируются на применение федеральных нормативных актов, однако некоторые провинции разрабатывают собственные регламенты. Например, правительство Пенджаба первым в 2011 г. учредило Продовольственное управление ([Punjab Food Authority](#), PFA) и создало собственную нормативную базу для улучшения ситуации с обеспечением качества и безопасности пищевых продуктов непосредственно в этой провинции. Правительства провинций Хайбер-Пахтунхва и Синд также приняли похожие нормативные акты о безопасности пищевых продуктов, что открывает для Пакистана путь к созданию региональных контролирующих органов. В силу того, что большая часть дистрибьюторов импортной молочной продукции располагаются в г. Карачи, потенциальному экспортеру стоит ориентироваться именно на нормативную базу Пенджаба в отношении качества продуктов питания.



## 3.2. Требования к производителям

Законодательство Пакистана не требует обязательной предварительной регистрации импортируемых продуктов и аттестации предприятий. В отношении зарубежных производителей импортируемой продукции Пакистан ориентируется на международную практику, в частности в стране локализованы или признаются ряд международных стандартов (тексты стандартов можно скачать по [ссылке](#)):

- 1) PS:1825-1987 «Надлежащая производственная практика при изготовлении, переработке, упаковке и хранении продуктов питания для человека» (Good Manufacturing Practice in Manufacturing, Processing, Packing or Holding Human Food);
- 2) PS:3111-1991 «Гигиенические нормативы для предприятий пищевой промышленности» (Code for Hygienic Condition for Food Processing Units).

## 3.3. Требования к продукции Стандарты на продукты питания

Пакистан на сегодняшний день не имеет всеобъемлющей нормативно-правовой базы в сфере регулирования качества и безопасности пищевой продукции (принято лишь несколько основополагающих законов), поэтому ориентируется на рекомендации [Кодекса Алиментариус](#) и международную практику, в частности в стране признается ряд международных стандартов ISO, CODEX STAN, SAC, CXC.

Национальные требования к качеству и безопасности пищевой продукции в Пакистане основываются на следующих документах:

- Постановление «О чистых продуктах питания» № VII/1960 ([Pure Food Ordinance](#));
- [правила](#) и [положения](#) Пенджаба о чистых продуктах питания (Punjab Pure Food Rules & Regulations);
- [национальные стандарты для различных пищевых продуктов](#).

Национальная нормативная база по качеству и безопасности пищевых продуктов охватывает более 100 видов продуктов питания, относящихся к 10 категориям и затрагивает следующие вопросы:

- требования к производственным и торговым помещениям;
- требования к воде, используемой на пищевых производствах;

- требования к качеству и безопасности пищевых продуктов и сырьевых компонентов;
- правила применения пищевых добавок;
- базовые правила маркировки пищевой продукции;
- процедуры и полномочия государственных органов по контролю за качеством и безопасностью пищевой продукции, в том числе процедуры лабораторного контроля.

Пакистан, будучи членом Международной организации по стандартизации (International Organization for Standardization, ISO), продолжает согласовывать национальные стандарты с международными рекомендациями. Национальные стандарты охватывают сельское хозяйство, продукты питания, химикаты и текстиль. Стандарты на 47 продуктов (среди них пищевые масла, печенье и бутилированная вода) являются обязательными по соображениям безопасности и здоровья людей в соответствии со схемой лицензирования обязательных сертификационных знаков. Эти товары, как импортные, так и отечественные, должны соответствовать пакистанским стандартам, которые в целом гармонизированы с международными рекомендациями.

## Сертификация «Халяль»

Сертификацию «Халяль» может проводить только аккредитованная Пакистаном организация<sup>3</sup>. В России такой организацией является «Роскачество-Халяль» (номер аккредитации FHCВ-001-2024, действительна до 03.07.2025). Порядок сертификации, стоимость услуг, перечень лабораторий приведены на [сайте](#) организации «Роскачество».



<sup>3</sup> Орган по сертификации «Халяль» должен быть аккредитован организацией, являющейся членом Международного форума по аккредитации «Халяль» (International Halal Accreditation Forum, IHAF) или Института стандартов и метрологии исламских стран (Standards and Metrology Institute for Islamic Countries, SMIIC).

Основные требования ко всем импортируемым в Пакистан продуктам питания и напиткам в потребительской упаковке в части халяльной сертификации:

- продукция соответствует стандарту PS:3733-2022 (OIC/SMIIC 1:2019);
- к партии прилагается сертификат «Халяль», выданный аккредитованным Пакистаном органом по сертификации «Халяль»;
- на упаковке должен быть нанесен логотип органа по сертификации «Халяль».

В отношении требований к халяльным продуктам питания и процессам их производства Пакистан ориентируется на соответствующие стандарты Организации исламского сотрудничества ([Organization of the Islamic Cooperation](#), OIC<sup>4</sup>), в том числе:

- OIC/SMIIC 1:2019<sup>5</sup> «Общие требования к халяльным продуктам питания» (General Requirements for Halal Food);
- OIC/SMIIC 2:2019 «Оценка соответствия. Требования к органам, предоставляющим сертификацию «Халяль» (Conformity Assessment — Requirements for Bodies Providing Halal Certification);
- OIC/SMIIC 3:2019 «Оценка соответствия. Требования к органам по аккредитации и аккредитация органов по оценке соответствия «Халяль» (Conformity Assessment — Requirements for Halal Accreditation Bodies Accrediting Halal Conformity Assessment Bodies);
- OIC/SMIIC 17-1:2022 «Система управления цепочкой поставок продукции «Халяль». Общие требования. Часть 1: Транспортировка» (Halal Supply Chain Management System: General Requirements — Part 1: Transportation);
- PS OIC/SMIIC 17-2:2022 «Система управления цепочкой поставок продукции «Халяль». Общие требования. Часть 2: Складирование» (Halal Supply Chain Management System: General Requirements — Part 2: Warehousing);
- PS OIC/SMIIC 17-3:2022 «Система управления цепочкой поставок продукции «Халяль». Общие требования. Часть 3: Розничная торговля» (Halal Supply Chain Management System: General Requirements — Part 3: Retailing);
- OIC/SMIIC 18:2021 «Система управления качеством «Халяль». Требования» (Halal Quality Management System — Requirements);

---

<sup>4</sup> Россия с 2005 г. имеет статус государства-наблюдателя при Организации исламского сотрудничества. Сайт Постоянного представительства Российской Федерации при OIC доступен по [ссылке](#).

<sup>5</sup> Институт стандартов и метрологии исламских стран ([Standards and Metrology Institute for the Islamic Countries](#), SMIIC)

- OIC/SMIIC 24:2020 «Общие требования к пищевым и прочим добавкам в халяльных продуктах» (General Requirements for Food Additives and Other Added Chemicals to Halal Food).

Получение сертификата «Халяль» и соответствующего логотипа для продукции на территории Пакистана регулируется следующими документами:

- [Закон «О Пакистанском управлении по халяльной продукции»](#) 2016 г. (Pakistan Halal Authority Act);
- [«Правила сертификации «Халяль» в Пакистане»](#), 2021 г. (Pakistan Halal (Certification Marks) Regulations);
- [«Правила Пакистанского управления по халяльной продукции»](#) 2021 г. (Pakistan Halal Authority (Business) Rules);
- [локализованные стандарты OIC<sup>6</sup>](#): PS:3733-2022 (OIC/SMIIC 1:2019), PS:4992-2022 (OIC/SMIIC 2: 2019), PS OIC/SMIIC 3: 2021, PS OIC/SMIIC 17: 2022 и др.;
- PS:5420-2018 «Руководство по урегулированию споров по результатам аналитических (тестовых) исследований» (Guidelines for Settling Disputes over Analytical (Test) Results);
- PS:5400-2017 «Руководство по обмену информацией между странами об отбраковке импортных продуктов питания» (Guidelines for the exchange of information between countries on rejections of imported food);
- PS:5401-2017 «Принципы инспекции и сертификации импорта и экспорта продуктов питания» (Principles for food import and export inspection and certification).

За реализацию халяльной политики в Пакистане отвечает Пакистанское управление по халяльной продукции ([Pakistan Halal Authority](#), PHA), которое выступает органом сертификации, а также выполняет следующие функции:

- устанавливает стандарт и механизмы сертификации «Халяль», процедуры аккредитации органов по сертификации и аттестации лабораторий;
- ведет реестры:
  - аккредитованных органов по сертификации;
  - аттестованных лабораторий;
  - сертифицированных компаний, имеющих право использовать логотип «Халяль»;

---

<sup>6</sup> Стандарты OIC/SMIIS доступны по [ссылке](#).

- взимает сборы за выдачу или продление сертификата «Халаль» и/или разрешения на использование логотипа «Халаль»;
- инспектирует халальские продукты и процессы на соответствие их качества, спецификаций и характеристик стандартам «Халаль» для целей импорта и экспорта, торговли с зарубежными странами и между провинциями Пакистана;
- обеспечивает сотрудничество с национальными и международными организациями по вопросам требований «Халаль».



## Требования к качеству и безопасности нута

Требования к качеству нута при импорте в Пакистан регламентируются национальным стандартом PS:5523-2021 «Чечевица/бобы (целые) (красная чечевица, маш и нут)» ([Lentils/Pulses \(Whole\) \(Masur, Moong, and Chana\)](#)).

Семена нута должны быть чистыми, сухими, здоровыми, сладкими, не содержать вредных веществ и соответствовать следующим нормативам:

- примеси посторонних веществ: не более 2%, в том числе неорганических — не более 0,5%, животного происхождения — не более 0,1%;
- примеси других пищевых зернобобовых: не более 3,0%;
- поврежденные семена: не более 6,0%.



Табл. 13. Микробиологические показатели нута

№	Параметры	Предельные значения
1	Общее количество бактерий (на 1 г)	< 50000
2	Плесень / CFU	< 1000
3	Колиформы (на 1 г)	< 100
4	E.coli (на 1 г)	Отсутствует
5	Bacillus cereus и другие виды (на 1 г)	< 100
6	Salmonella (на 25 г)	Отсутствует
7	Clostridium perfringense	100

Семена нута должны соответствовать требованиям CODEX STAN 193-1995 «Общий стандарт на загрязняющие вещества и токсины в пищевых продуктах и кормах» ([General Standard for Contaminants and Toxins in Food and Feed](#)). Максимальные уровни остатков (Maximum Residue Level, MRL) пестицидов в продуктах, на которые распространяется действие данного стандарта, регламентируются следующими стандартами Кодекса Алиментариус<sup>7</sup>:

- [ISO 520:2010 «Зерновые и бобовые. Определение массы 1 000 зерен» \(Cereals and pulses — Determination of the mass of 1 000 grains\)](#);
- [ISO 605:1991 «Бобовые. Определение примесей, размеров, посторонних запахов, насекомых, видов и разновидностей. Методы испытаний» \(Pulses — Determination of impurities, size, foreign odours, insects, and species and variety — Test methods\)](#);
- [ISO 2171:2023 «Зерновые, бобовые и продукты их переработки. Определение золы при сжигании» \(Cereals, pulses and by-products — Determination of ash yield by incineration\)](#);
- [ISO 6322-1:1996 «Хранение зерновых и бобовых» \(Storage of cereals and pulses\)](#):
  - Часть 1. «Общие рекомендации по хранению зерновых» (General recommendations for the keeping of cereals),
  - Часть 2. «Основные требования» (Essential requirements),

<sup>7</sup> Переводы стандартов и оригинальные тексты доступны по ссылке в названиях на русском и английском языках.

- Часть 3. «Борьба с насекомыми-вредителями» (Control of attack by pests);
- [ISO 6639-4:1987](#) «Зерновые и бобовые. Определение скрытой зараженности насекомыми» ([Cereals and pulses — Determination of hidden insect infestation](#)):
  - Часть 1. [«Общие положения»](#) (General principles),
  - Часть 2. [«Отбор проб»](#) (Sampling),
  - Часть 3. [«Контрольный метод»](#) (Reference method),
  - Часть 4. [«Ускоренные методы»](#) (Rapid methods);
- [ISO 16634-2:2016](#) «Пищевые продукты. Определение общего содержания азота путем сжигания по методу Дюма и расчет содержания сырого протеина» ([Food products — Determination of the total nitrogen content by combustion according to the Dumas principle and calculation of the crude protein content](#)):
  - Часть 1. [«Масличные культуры и корма для животных»](#) (Oilseeds and animal feeding stuffs),
  - Часть 2. [«Зерновые, бобовые и молотые зерновые продукты»](#) (Cereals, pulses and milled cereal products);
- [ISO 24557:2009](#) «Зернобобовые культуры. Определение содержания влаги. Метод воздушно-тепловой сушки» ([Pulses — Determination of moisture content — Air-oven method](#)).

## Пестициды и другие загрязнители

По максимальным уровням остатков (MRL) пестицидов и других загрязнителей в пищевых продуктах Пакистан в целом следует [требованиям](#) Кодекса Алиментариус. Сотрудники таможни обеспечивают соблюдение этих требований в соответствии с установленными Кодексом ограничениями для импортируемых продуктов питания.

## Содержание тяжелых металлов

Содержание тяжелых металлов в пищевой продукции регламентируется [правилами](#) и [положениями](#) о чистых продуктах питания, которые устанавливают MRL для всех продуктов питания: свинец — 2,0 мг, медь — 30 мг, мышьяк — 0,1 мг, олово — 40 мг, цинк — 50 мг, кадмий — 1,0 мг, метилртуть — 0,05 мг.

## Содержание микотоксинов

Согласно [правилам](#) и [положениям](#) о чистых продуктах питания, содержание афлотоксинов в любом пищевом продукте не должно превышать 0,03 мг/кг.

## Содержание токсичных веществ

[Правила](#) и [положения](#) о чистых продуктах питания устанавливают максимальные уровни остатков токсичных веществ естественного происхождения в пищевых продуктах: агариковая кислота — 100 ppm, синильная кислота — 5 ppm, гиперицин — 1 ppm, сафрол — 10 ppm.

## Содержание радионуклидов

В соответствии с [правилами](#) и [положениями](#) о чистых продуктах питания в Пакистане запрещено импортировать, производить, продавать или рекламировать любые продукты питания, которые были намеренно подвергнуты ионизирующему облучению, если они не соответствуют [«Правилам ядерной безопасности и радиационной защиты Пакистана \(обработка продуктов питания ионизирующим излучением\)»](#) 1996 г.

## Содержание пестицидов

[Правила](#) и [положения](#) о чистых продуктах питания, которые регламентируют содержание пестицидов в пищевой продукции в Пакистане, устанавливают MRL по 38 пестицидам и инсектицидам. Регистрация пестицидов, не входящих в этот список, регулируется Департаментом защиты растений (Department of Plant Protection, DPP). Все пестициды должны быть зарегистрированы путем подачи заявки в департамент.

[Министерство торговли Пакистана](#) (МОС) отвечает за регулирование ввоза и вывоза товаров через государственные границы, проведение многосторонних торговых переговоров, разработку и реализацию торговой политики. Весь импорт регулируется [приказом «Об импортной политике»](#), изданным МОС в 2022 г.



В соответствии с приказом продовольственные семена нута (коды ТН ВЭД 0708 и 0713) допускаются к ввозу в Пакистан при соблюдении следующих фитосанитарных мер:

- 1) Требуется действующее разрешение на ввоз продовольственных семян нута в Пакистан, выданное Департаментом защиты растений в соответствии с пакистанскими «Правилами карантина растений» 2019 г.
- 2) Разрешение на ввоз может быть получено путем подачи соответствующей заявки в Департамент защиты растений г. Карачи. Однако департамент оставляет за собой право в любое время аннулировать разрешение на ввоз при обнаружении и идентификации какого-либо регулируемого вредного организма в грузе, прибывшем из страны-экспортера.
- 3) Груз не должен содержать живых насекомых. Продовольственные семена нута должны пройти процесс фумигации одним из двух способов:
  - бромистым метилом с концентрацией 32 г/м<sup>3</sup> при температуре 28 °С или выше при нормальном атмосферном давлении;
  - химическими веществами, выделяющими фосфин: по 3 г ежедневно в течение 7 дней при температуре 10–15 °С, 6 дней — при 16–20 °С, 5 дней — при 21–25 °С, 4 дня — при 26 °С или выше.

В противном случае — например, если будет обнаружена скохитозная гниль (*Ascochyta rabiei*) — груз должен подвергнуться термообработке при соответствующей температуре, влажности и продолжительности согласно стандартным предписанным процедурам.

## **Порядок проведения лабораторного контроля нута для получения доступа на рынок Пакистана**

Законодательство Пакистана не содержит требований по аккредитации лабораторий, проводящих исследования пищевой продукции, за исключением сертификации производства и продукции по стандартам «Халаль». При этом, согласно [Указанию Россельхознадзора от 14.07.2023 № ФС-ЮШ-7/17410](#), полномочия по аттестации предприятий и сертификации продукции на соответствия требованиям Пакистана переданы Россельхознадзору.

Требования к качеству и безопасности пищевой продукции, а также соответствующие правила отбора образцов и методы испытаний, содержатся в [Стандартах качества PSQCA](#) для отдельных видов пищевой продукции. Как правило, в стандартах содержится оговорка, что могут применяться методы испытаний ISO, САС и другие международно признанные методы ([перечень локализованных или международных стандартов](#) размещен на сайте PSQCA).

Продовольственные семена нута должны быть проверены или протестированы национальной организацией по защите растений страны-экспортера (в России — Россельхознадзором) согласно соответствующим методикам и быть признанными свободными от всех видов биологических вредителей, включая вредителей зерновых запасов.

## **Основные риски, ошибки и последствия**

Основным риском для экспорта нута является неблагоприятная эпифитотическая ситуация в Российской Федерации. В худшем случае это может привести к полной остановке экспорта в Пакистан.

Отгрузка на экспорт продукции, не соответствующей требованиям законодательства Пакистана, как минимум приведет к возврату, задержанию, утилизации или уничтожению такой продукции. Производитель может лишиться регистрации. Неоднократное повторение подобных случаев грозит закрытием рынка Пакистана для всех российских производителей продукции растительного происхождения.

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

Необходимо учитывать требования по остаточному сроку годности продукции при пересечении границы Пакистана, а также время, которое будет затрачено на логистику.

## **3.4. Требования к упаковке и маркировке**

### **Требования к таре и упаковке**

#### **Потребительская упаковка**

В связи с низким уровнем развития розничной торговли и слабой технологической оснащенностью пищевой промышленности, в том числе в части гигиены производства, в Пакистане предъявляются минимальные требования к упаковке и таре. Согласно [правилам](#) и [положениям](#) о чистых продуктах питания:

- упаковка должна быть одноразовой, чистой по санитарным нормам, предназначена для пищевых продуктов, изготовлена из материалов, не приносящих вред здоровью человека или качеству пищевого продукта;

- не должна нарушаться целостность и герметичность упаковки, в частности запрещается металлическая упаковка, не полностью луженная упаковка, а также упаковка с поврежденным эмалевым покрытием или имеющая следы ржавчины;
- для упаковки должны использоваться материалы, исключая миграцию в пищевой продукт токсичных, вредных или других веществ, способствующих порче либо ухудшению качества продуктов, в том числе запрещена упаковка:
  - с содержанием мономера винилхлорида более 1 мг/кг;
  - выделяющая свинец, сурьму, мышьяк, кадмий или любое другое токсичное вещество;
  - не устойчивая к кислоте.

В целом Пакистан придерживается регламентов Кодекса Алиментариус в отношении требований к упаковке и, как правило, принимает упаковочные материалы, если они разрешены в стране-экспортере. В Пакистане действуют национальные стандарты, основанные на международных:

- PS:1825-1987 «Надлежащая производственная практика при изготовлении, переработке, упаковке и хранении продуктов питания для человека» ([Good Manufacturing Practice in Manufacturing, Processing, Packing or Holding Human Food](#));
- PS:3951-1997 «Правила упаковки продуктов питания и скоропортящихся товаров» ([Guidelines for Products Packaging Food Stuffs and Perishables](#)).

Специальных требований к упаковке или размеру тары не существует. Большинство продуктов питания импортируется в готовой к употреблению упаковке. Пакистан не предъявляет к упаковке никаких требований, связанных с экологическими аспектами, такими как утилизация или переработка отходов. Каждый транспортный контейнер, согласно требованиям Пакистана, должен сопровождаться коммерческими инвойсами и упаковочными листами. Информация на упаковках должна разборчиво читаться, быть прочно прикреплена, несмываема и устойчива к повреждениям. Обязательные сведения на всех упаковках в партии или контейнере:

- название продукта;
- название и адрес производителя;
- масса нетто;
- дата изготовления и дата истечения срока годности;
- процентное содержание красителя;
- условия хранения.

## Требования к маркировке

Согласно стандарту PS:5523-2021 «Чечевица/бобы (целые) (красная чечевица, маш и нут)» ([Lentils/Pulses \(Whole\) \(Masur, Moong, and Chana\)](#)), нут должен быть упакован в подходящий пищевой материал и промаркирован в соответствии с пакистанским стандартом [PS:1485-1994 «Маркировка расфасованных пищевых продуктов»](#) (на базе CXS 1).

В целом Пакистан, в том числе в плане стандартизации маркировки и упаковки, ориентируется на международную практику, в частности в стране локализован ряд международных стандартов:

- PS:1485-1994 (на базе [CXS 1-2021](#)) «Маркировка расфасованных пищевых продуктов» (Labelling of Prepackaged Foods (1st Rev.));
- PS:2099-2017 (на базе [CAC/GL-2-2021](#)) «Руководство по маркировке пищевой ценности» (Guidelines on Nutrition Labelling (1st Rev.);
- PS:4844-2007 (на базе [CXS 146-2021](#)) «Общий стандарт маркировки и требований к расфасованным продуктам питания для специального диетического питания» (General Standard for the Labelling of and claims for prepackaged Foods for Special Dietary uses);
- PS:2018-1988 (на базе CAC/RCP 42-2016) «Состав, маркировка и требования к продуктам для контроля или снижения веса» (The composition and labeling of and claims for meal replacement for weigh control or weight reduction).

В соответствии с [приказом S.R.O. 545 \(I\)/2022](#) «Об импортной политике» (Приложение В, п. 4) все импортируемые продукты питания и напитки в потребительской упаковке должны соответствовать следующим требованиям:

- быть пригодны для потребления человеком (соответствующая отметка включена в фитосанитарный сертификат);
- иметь сертификацию «Халяль» (не содержать никаких харамных элементов или ингредиентов) и логотип органа по сертификации «Халяль» на потребительской упаковке;
- срок годности должен составлять не менее 2/3 или 66% от срока, оставшегося с даты производства;
- состав и другие обязательные сведения о продукте (информация о пищевой ценности, инструкции по применению и др.) должны быть напечатаны на потребительской упаковке на урду и английском языке;
- маркировка должна быть оригинальной (не допускается использование стикеров, наклеек, надпечаток или штампов).

Данные требования не распространяются на транспортную и оптовую упаковку, предназначенную для промышленных предприятий. Однако любая партия, независимо от размера и типа упаковки, должна сопровождаться обязательными сертификатами, в том числе сертификатом «Халяль», выданным аккредитованным Пакистаном органом.

## **Маркировка образцов**

Перечень освобождений от маркировки не содержит информации относительно образцов, поэтому к ним предъявляются те же требования, что и к товарам для розничной продажи.

## **Размещение маркировки и использование этикетки (стикера)**

Для импортных продуктов питания маркировка должна быть оригинальной (не допускается использование стикеров, дополнительных наклеек, надпечаток или штампов). Специальные требования к размещению, оформлению или размеру блоков с маркировкой отсутствуют. Действуют общие правила: маркировка должна быть надежно прикреплена, располагаться на видном месте, быть легко заметной и хорошо читаемой, в том числе цвет текста должен сильно контрастировать с его фоном.

## **Язык маркировки**

Любые заявления и информация на упаковке пищевых продуктов должны быть на урду или английском языке.

## **Размер шрифтов**

Шрифты в маркировке должны быть такого размера, чтобы быть заметными потребителю, но в любом случае высотой не менее 3 мм (на упаковках площадью до 25 см<sup>2</sup> шрифт должен быть не менее 1,0 мм).

## **Обязательная информация на маркировке:**

- наименование продукта;
- логотип органа по сертификации «Халяль»;
- название компании и полный адрес производителя, упаковщика, этикетировщика или агента (в зависимости от ситуации), а также импортера в Пакистане;
- страна происхождения продукта;

### Требования и стандарты на продукцию

- состав продукта и список ингредиентов (указываются в порядке убывания массовой доли в продукте);
- масса/объем нетто (минимальное количество продукта в упаковке);
- дата изготовления и расфасовки продукта (если различаются);
- срок годности и специальные условия хранения (если применимо);
- инструкция по приготовлению и хранению продукта до и после вскрытия упаковки;
- идентификационный номер партии в формате «Номер партии ...»;
- номер лицензии производителя (если применимо).

Маркировка пищевой ценности в Пакистане не является обязательной. На упаковке не должно быть никаких слов и надписей религиозного содержания или изображений, которые могут оскорбить религиозные чувства каких-либо групп или классов в Пакистане.



## **Сроки годности и дата производства**

На упаковке продуктов питания должны быть нанесены:

- дата изготовления в формате: «Manufacturing date ...» (день, месяц и год);
- срок годности в формате: «Expiry date ...» либо «Use by ...», либо «Consume by ...», либо «Best before ...» (день, месяц и год);
- условия хранения, при которых продукт гарантированно не утратит своих потребительских характеристик.

Маркировка всех дат должна быть выполнена заглавными жирными буквами / цифрами без засечек размером не менее 6 пунктов.

## **Маркировка пищевой ценности**

Маркировка пищевой ценности в Пакистане не является обязательной, за исключением случаев, когда на упаковке сделаны заявления о том, что продукт является источником энергии или белка.

## **Заявления о здоровье и пользе**

В Пакистане нет нормативных ограничений на ввоз продуктов с заявлениями о специальных питательных свойствах, поэтому регуляторы рассматривают такие заявления в основном как рекламные инструменты и пока не требуют, чтобы они были подтверждены документально. Однако предусмотрены специальные требования к маркировке обогащенных продуктов, а также некоторые ограничения:

- запрещено использовать на упаковке слово «чистый» (pure), а также заявления, указывающие на превосходство, лучшее качество, или слова со схожими значениями;
- заявления или изображения на упаковке не должны включать ложные либо вводящие в заблуждение сведения относительно состава и качества продукта;
- запрещены заявления о терапевтическом или профилактическом действии;
- на упаковке не должно быть слов «Рекомендовано врачами»;
- заявления о том, что продукт является источником витаминов, минералов, аминокислот и жирных кислот либо был обогащен, витаминизирован или дополнен, разрешены только в случае, если выполняются пакистанские нормативы по содержанию добавок в продукте.

# Особенности и барьеры входа на рынок

---

4

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 нута

Вывоз из Российской Федерации каждой партии подкарантинной продукции допускается при наличии фитосанитарного сертификата в соответствии с карантинными фитосанитарными требованиями Пакистана (подробнее см. раздел 3.3). Контроль за вывозом подкарантинной продукции осуществляется в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации таможенными органами в форме документарной проверки. Подкарантинная продукция, экспортируемая из России в страну (в данном случае Пакистан), не являющуюся членом Европейского союза, должна убыть с территории РФ в течение 30 дней со дня выдачи фитосанитарного сертификата.

Основные документы, регулирующие карантинный фитосанитарный контроль на таможенной границе и таможенной территории ЕАЭС:

- Положение о порядке осуществления карантинного фитосанитарного контроля (надзора) на таможенной границе Евразийского экономического союза (утверждено [Решением Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 № 318](#) (ред. от 24.09.2024) «Об обеспечении карантина растений в Таможенном союзе»);
- Перечень подкарантинной продукции (подкарантинных грузов, подкарантинных материалов, подкарантинных товаров), подлежащей карантинному фитосанитарному контролю (надзору) на таможенной границе Евразийского экономического союза и таможенной территории Евразийского экономического союза. Пункт 1. [Подкарантинная продукция с высоким фитосанитарным риском](#) (утвержден [Решением Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 № 318](#) (ред. от 24.09.2024) «Об обеспечении карантина растений в Таможенном союзе»);
- [Постановление Правительства Российской Федерации от 19.09.2015 № 995](#) (ред. от 18.02.2022) «Об утверждении Правил осуществления таможенными органами контроля за вывозом из Российской Федерации подкарантинной продукции»;
- Единые правила и нормы обеспечения карантина растений на таможенной территории Евразийского экономического союза (утверждены [Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 30.11.2016 № 159](#) (ред. от 26.01.2024)).

## 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 операций в рамках таможенной процедуры экспорта:

- 1) пограничный 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 товаров с таможенной территории РФ.

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

Для осуществления таможенных операций экспортеру рекомендуется привлечь специализированных подрядчиков — транспортно-экспедиторскую компанию (осуществляет перевозку и документарное сопровождение груза, а также непосредственное прохождение таможенного контроля) и/или таможенного брокера (осуществляет декларирование и таможенную очистку груза)<sup>8</sup>.

В случае самостоятельного таможенного оформления экспортер должен иметь личный кабинет на [сайте](#) ФТС России<sup>9</sup>, а также пополнить лицевой счет для

---

<sup>8</sup> Подробнее см. раздел 5.1.

<sup>9</sup> Для ознакомления с инструкцией по заполнению таможенных деклараций см. [решение Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 379](#).

уплаты пошлин и сборов. Оформить и подать таможенную декларацию<sup>10</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:
  - коносамент или CMR (в случае морской или автомобильной перевозки);
  - упаковочный лист;
  - страховка на груз;

---

<sup>10</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](#).

- документы по товару (подтверждающие право владения грузом, происхождение товаров, торговую марку, фирму-производителя, соблюдение запретов и ограничений на вывоз, классификацию ТН ВЭД ЕАЭС), в том числе:
  - 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, а декларанту направляется идентификационный номер документа<sup>11</sup> 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 при таможенном декларировании и выпуске товаров в электронной форме 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 Пакистан помимо основного пакета документов должен быть оформлен сертификат происхождения общей формы, 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 Пакистан.

Сертификат происхождения оформляется в региональном отделении [ТПП РФ](#) для каждой партии товара, при этом заявка может быть подана в электронном виде через [личный кабинет](#) ТПП РФ или на [сайте](#) АО «РЭЦ».

Для получения сертификата происхождения общей формы необходимо предоставить<sup>12</sup>:

- письменное заявление (по форме), в котором указаны:
  - наименование и количество товара;

---

<sup>11</sup> Доступен для любого таможенного органа без необходимости повторного размещения.

<sup>12</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).

- 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 РФ в соответствии с пакистанскими правилами определения страны происхождения товаров).

Срок действия сертификата общей формы — 12 месяцев. 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:
  - 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**

Экспортные таможенные пошлины установлены [Законом Российской Федерации от 21.05.1993 № 5003-1](#) «О таможенном тарифе» и регламентируются [постановлением Правительства Российской Федерации от 27.11.2021 № 2068](#) «О ставках вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза».

---

**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>13</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>13</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>14</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;
  - CMR (в случае автомобильной перевозки) с тремя отметками (компании-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.

Вместо копий указанных 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).

---

<sup>14</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](#).

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. С марта 2024 г. новые формы реестров появились **«Офис экспортера»**.

---

## Особенности таможенных процедур в Пакистане при импорте нута

Весь импорт в Пакистане регулируется **приказом Министерства торговли «Об импортной политике»**.

Пакистан отменил требование о регистрации и реестре для фирм-импортеров из частного сектора. Однако импортеры должны получать специальное разрешение Министерства торговли на ввоз «товаров с ограничениями» (restricted items) согласно приложению (Appendix-B) к приказу «Об импортной политике».

Для хранения товаров существуют обширные государственные и таможенные склады, большинство из которых принадлежат трастовым организациям порта. Товары должны быть выгружены в течение срока, указанного в коносаменте, или в течение 15 дней после захода судна в порт. После ввоза продукции и начисления пошлин импортер должен очистить товары для потребления (уплатив все пошлины) или поместить на склад.

Сотрудники таможни и Службы защиты и карантина растений (Plant Protection and Quarantine, PPQ) проверяют импортируемые товары на соответствие маркировке и другим импортным требованиям. После того как таможня и PPQ выдают соответствующие заключения о растаможивании и уплачивается импортная пошлина, товары отпускаются.

Товары обычно проходят таможенное оформление менее чем за неделю, если все документы в порядке. Система позволяет подавать апелляции (на нескольких уровнях) в случае возникновения споров.

Импорт товаров в Пакистан, как правило, требует обязательного аккредитива. Револьверные, переводные и упаковочные аккредитивы не допускаются. Аккредитивы должны предусматривать возможность согласования документов в течение периода, не превышающего 30 дней с даты отгрузки. В Пакистане используется Гармонизированная система описания и кодирования товаров. Таможенные пошлины взимаются на адвалорной основе.

## Основные вопросы, затрагивающие импортеров

Главной заботой федерального правительства в отношении импортируемых продуктов питания является срок годности. С 1 июля 2019 г. Министерство торговли Пакистана (МОС) ввело новые требования ко всем импортируемым потребительским продуктам питания и напиткам. Согласно этим требованиям, срок годности ввозимой пищевой продукции должен составлять 50% от даты подачи генерального импортного манифеста ([Import General Manifest, IGM](#)).

Для соблюдения требований к срокам годности очень важна правильная маркировка. На этикетке каждой розничной упаковки должны быть указаны дата производства и срок годности. Даты должны быть напечатаны в формате «день, месяц, год». Кроме того, на некоторые продукты питания действует запрет по религиозным соображениям. Запрещен ввоз продуктов из свинины и содержащих свинину. Мясо, продукты животного происхождения и продукты, содержащие ингредиенты животного происхождения, можно ввозить, если они имеют сертификат «Халаль». Пакистан может потребовать другие специальные сертификаты в случае глобального бедствия или других чрезвычайных ситуаций. Коммерческий импорт алкогольных напитков и продуктов, содержащих алкоголь, также запрещен.

## Программа предварительной таможенной очистки

В настоящее время программы предварительной таможенной очистки продовольственных и сельскохозяйственных товаров не действуют — все продукты должны проходить таможенную очистку в порту ввоза, а все оригиналы документов должны быть представлены таможенным и карантинным органам. Для импорта сельскохозяйственных товаров необходимо получить предварительное разрешение на ввоз от Департамента защиты растений (ДПР) [Министерства национальной продовольственной безопасности и исследований \(MNFSR\)](#).



## Использование электронных сертификатов

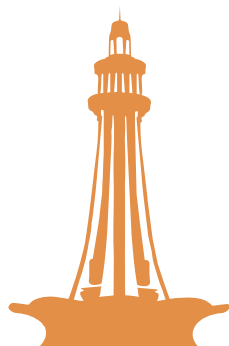
В настоящее время DPP, официальный карантинный орган, работает в ручном бумажном режиме с ограниченной интеграцией с Таможенным департаментом. Таможня недавно приступила к реализации некоторых инициатив в области цифровых технологий, однако они еще не полностью введены в действие. В рамках инициативы «Единое окно Пакистана» ([Pakistan Single Window, PSW](#)) DPP полностью переводится в цифровой формат, что позволит обрабатывать и выдавать сертификаты в электронном виде. Сертификаты из страны-экспортера будут сканироваться и загружаться в систему. После усовершенствования системы PSW планируется разработать механизм получения электронных сертификатов из-за рубежа. Правительство Пакистана намерено сделать эту систему функциональной в ближайшие сроки, однако отраслевые источники сообщают, что на ее разработку и введение в действие может потребоваться больше времени.

## Обязательные сопроводительные документы

Таможенный агент обязан представить властям пакет документов (можно в [электронном виде](#)) на продукты питания, импортируемые в Пакистан:

- внешнеторговый контракт;
- накладная;
- счет-фактура;
- упаковочный лист;
- сертификат происхождения;
- фитосанитарный сертификат;
- сертификат «Халяль».

Официальным языком делового общения является английский. Все агентства принимают документы и отвечают на них на английском языке. Таким образом, нет необходимости переводить документы на урду или другие местные языки для ускорения процедуры, если это не предусмотрено законами Пакистана.



## Лицензирование импорта

Для поставок нута на пакистанский рынок понадобится разрешение на ввоз, выданное Департаментом защиты растений в бумажном виде или в форме QR-кода (может быть получено путем подачи заявления в Департамент г. Карачи). Департамент оставляет за собой право в любое время аннулировать разрешение на ввоз при обнаружении и идентификации какого-либо регулируемого вредного организма в прибывшем грузе. Груз не должен содержать живых насекомых, вредителей, семян сорняков, фрагментов почвы, посторонних материалов.

## 4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

### Тарифные барьеры

Будучи членом ВТО и ВТамО, Пакистан использует товарную номенклатуру, совпадающую с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров до шестизначных значений. Ознакомиться с товарной номенклатурой можно на [сайте портала торговой информации Пакистана](#). Налоги на импортную продукцию достаточно высоки (см. табл. 14). Импортерам также предстоят другие расходы — коммерческие сборы и платежи различным поставщикам услуг. На этих условиях на рынке присутствуют все крупнейшие поставщики нута — Австралия, Россия, Канада, Судан, США, поскольку у Пакистана нет соглашений о свободной торговле с этими странами.

Табл. 14. Налоги на нут (ТН 071320) в Пакистане

Импортная пошлина (РНБ ВТО)	3%
Дополнительная таможенная пошлина	2%
НДС	18%
Налог на доходы импортеров	12%

Источник: [Портал торговой информации Пакистана](#), *Customs Notification S.R.O. 929 (I)/2024*

Кроме того, в Пакистане существуют так называемые регулирующие пошлины, которые варьируются от продукта к продукту и вводятся периодически по согласованию с Высшим экономическим координационным комитетом. С их списком можно ознакомиться в [таможенном уведомлении S.R.O. 928 \(I\)/2024](#). В 2025 г. на нут, как и на всю товарную группу 0713, они не распространяются.

## Нетарифные барьеры

### Сложности работы с рынком Пакистана

Политическая ситуация в стране, институциональные проблемы и угрозы безопасности осложняют работу с пакистанским рынком. Из-за этого защита товарных марок, патентов и прочих прав интеллектуальной собственности остается проблематичной, несмотря на то, что страна формально является подписантом многих международных соглашений. Экспортеры, работавшие с этим рынком, отмечали сложности при регистрации предприятий, задержки при прохождении таможенного контроля из-за ручной обработки документов, отсутствие координации между ведомствами и структурами, нехватку кадров в портах и на таможне. Так, таможня, Департамент защиты растений, Федеральный департамент сертификации и регистрации семян часто проводят несколько проверок одной и той же партии товара для отбора образцов.

### Большое влияние протекционистских групп

[Закон «О контроле экспорта и импорта»](#) 1950 г. (Imports and Exports (Controls) Act) с [поправками](#) 2022 г. наделяет центральное правительство полномочиями запрещать, ограничивать или иным образом контролировать импорт и экспорт товаров, а также регулировать все связанные с этим практики и процедуры. В сферу полномочий входят выдача, использование, передача, продажа или аннулирование соответствующих лицензий, а также определение размера сборов и порядка подачи апелляций.

### Лицензирование импорта

Для поставок нута на пакистанский рынок понадобится разрешение на ввоз, выданное Департаментом защиты растений в бумажном виде или в форме QR-кода (может быть получено путем подачи заявления в Департамент г. Карачи), фитосанитарный сертификат и сертификат об отсутствии ГМО, выданные Россельхознадзором. Департамент оставляет за собой право в любое время аннулировать разрешение на ввоз при обнаружении и идентификации какого-либо регулируемого вредного организма в прибывшем грузе. Груз не должен содержать живых насекомых, вредителей, семян сорняков, фрагментов почвы, посторонних материалов.

## **Инфраструктурные ограничения**

Несмотря на значительные инвестиции, Пакистан по-прежнему сталкивается с проблемами в области электроснабжения, транспортной логистики и коммуникаций, которые могут требовать от бизнеса больше затрат.

## **Задержки на таможне**

Пакистан подписал Соглашение ВТО об упрощении процедур торговли и реализует комплекс инициатив, направленных на ускорение перемещения товаров через границы. В то же время сохраняются бюрократические барьеры, которые приводят к задержкам в оформлении грузов. Большинство задержек связано с медленным прохождением таможенной очистки в портах из-за отсутствия координации между таможней и другими ведомствами, осуществляющими контроль в отношении продовольственной продукции. Груз может задерживаться в порту на несколько дней в ожидании приказа о выдаче. Более того, отсутствие объединенной системы досмотра может привести к многократному досмотру одного и того же контейнера таможней и другими государственными органами. Это еще больше увеличивает задержки и приводит к взиманию платы за простой, тем самым увеличивая стоимость импорта.

Еще одной распространенной причиной задержек при импорте сельскохозяйственной продукции является ручная обработка разрешений на импорт и распоряжений о выдаче разрешений на выпуск. В частности, из-за нехватки персонала Департамент сельского хозяйства с трудом справляется с нагрузкой. Сроки выдачи разрешений на отгрузку зависят от того, сколько времени требуется импортеру для уплаты всех пошлин и налогов. Неполная или неправильная сертификация тоже обычно приводит к задержкам в таможенном оформлении.

Как правило, товары могут быть растаможены менее чем за неделю, если все документы в порядке. Система позволяет подать апелляцию (на нескольких уровнях) в случае возникновения спора.

# 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. 18. Доставка нута из России в Пакистан



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

Существует несколько логистических путей доставки продукции из России в Пакистан:

**1) Морская перевозка. Варианты и этапы:**

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

**2) Авиаперевозка.**

## **Морская перевозка**

### **Оптимальный способ доставки партии груза из России в Пакистан — морским транспортом.**

Доставка товара в порт отправления может быть осуществлена двумя способами:

- напрямую от производителя;
- через склад накопления.

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

Вместимость одного 40-футового морского контейнера составляет до 27 тонн нетто. Вместимость 20-футового контейнера для перевозки сухих грузов составляет до 20 тонн и ограничена нагрузкой на тару и возможностью штабелирования груза в случае перевозки в биг-бэгах. В связи с ограничением нагрузки на ось автопоезда при внутрироссийских перевозках для доставки тяжелого контейнера можно использовать либо автомобиль с разрешением для провоза груза с превышением допустимой нагрузки на ось, либо автомобиль с семью осями, что позволяет распределить массу автопоезда без нарушения правил. Для достижения максимальной вместимости коробки размещаются в контейнере без палет.

Контейнер должен быть подготовлен судоходной линией или транспортной компанией в соответствии с требованиями к перевозке конкретного продукта (процедура прохождения PreTrip Inspection, PTI).

Перевозка осуществляется на основании CMR-накладной и облагается НДС по ставке 0%. У каждой морской линии свое расписание и оптимально, чтобы экспортер заранее с ним ознакомился и зарезервировал место на выбранном судне. Это поможет снизить риски возникновения расходов при помещении товаров на склады временного хранения в ожидании погрузки.

### **Автомобильная перевозка в фуре — склад накопления — порт отгрузки**

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем нута, так и покупателем. Груз перевозится на палетах для оптимизации скорости и затрат на его перевалку и хранение. Перевозка в порт отправления может осуществляться в контейнерах автомобильным или железнодорожным транспортом либо в автомобилях (фурах). Вместимость одной фуры составляет около 20 тонн брутто. Соответственно, наиболее экономически эффективные схемы перевалки — три автомобиля в два контейнера либо одна фура в один 20-футовый контейнер. Перевалка продукции из автомобилей в контейнеры должна производиться на специально предназначенных для этого площадках. Как правило, подобные комплексы располагаются непосредственно в портах или максимально близко к ним, чтобы сократить затраты на перемещение тяжеловесного контейнера по территории РФ.

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

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

Склады накопления, как правило, располагаются около портов отправки или мест производства товара. Основные статьи расходов при отгрузке через склад накопления (ставка устанавливается обычно за тонну):

- погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилями;
- хранение;
- погрузо-разгрузочные работы при отгрузке товара в контейнер.

Работа со складом накопления возможна как напрямую, так и через комплексного логистического провайдера. В первом случае экспортер должен заключить договор со складом и обеспечить присутствие своего представителя на складе для контроля операций с товаром. Во втором случае эти функции берет на себя логистический провайдер.

При выборе склада накопления необходимо учитывать:

- состояние помещений для хранения;
- наличие аттестации для экспорта нута в Пакистан;
- режим работы склада;
- время на обработку одного транспортного средства;
- удобство подъездных путей;
- наличие площади для накопления транспортных средств.

### Морская перевозка

Основной порт для доставки грузов в Пакистан — Карачи (Karachi).

**Перевозка судовыми партиями.** Партии размером 50–60 тыс. тонн наиболее экономично перевозить навалом. Ставка фрахта составляет около 60 долл. США за тонну на условиях FIOST (по состоянию на сентябрь 2024 г.).

**Контейнерная перевозка.** В связи с санкционной политикой в отношении России единственной судоходной линией, выполняющей перевозки из портов Санкт-Петербург и Новороссийск в Пакистан, является [MSC](#).

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

Табл. 15. Ориентировочное транзитное время доставки, дни

Порт отправки/прибытия	Карачи (Karachi)
Санкт-Петербург	67
Новороссийск	61



## Сроки и стоимость доставки

Табл. 16. Ориентировочная стоимость комплексной доставки сухих грузов в Пакистан

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес нетто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Краснодар — СПб — Карачи	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	9 180	27	0,34	65–70
Барнаул — СПб — Карачи	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	12 070	27	0,45	65–70
Воронеж — СПб — Карачи	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	8 120	27	0,30	65–70
Ростов — СПб — Карачи	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	8 730	27	0,32	65–70
Краснодар — Новороссийск — Карачи	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	6 440	27	0,24	75–80
Барнаул — Новороссийск — Карачи	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	14 220	27	0,53	75–80
Воронеж — Новороссийск — Карачи	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	7 940	27	0,29	75–80
Ростов — Новороссийск — Карачи	Автомобиль — судно	40' морской контейнер	6 940	27	0,26	75–80

*Примечание. Указаны действующие на 3 сентября 2024 г. ставки, в которые включены все необходимые расходы: наземная доставка контейнера с грузом весом до 27 тонн нетто, фрахт, таможенное оформление, внутрипортовое экспедирование, взвешивание контейнера, фитосанитарный сертификат, оформление сертификата происхождения. Ставки рассчитаны по курсу 90,00 руб. за 1 долл. США.*

В перечне ставок указана отправка из Краснодара, Барнаула, Воронежа и Ростова в связи с географией производства нута. В качестве оптимального маршрута перевозки из данных регионов можно выбрать любой из перечисленных вариантов, в зависимости от приоритетов: срока доставки, цены, размера грузовой партии, наличия потенциально рискованных транзитных портов, скорости получения балансового платежа по контракту (часто после предоставления коносамента).

В рамках программы поддержки экспорта в России на основании [постановления Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 № 1104](#) экспортеры имеют право на возмещение части транспортных затрат в размере 25%, но не более 30% от стоимости товара. Для этого необходимо подать соответствующую заявку в АО «РЭЦ» (подробнее см. раздел [12](#)).

## Авиаперевозка

Авиаперевозки способны обеспечить доставку лишь малых партий груза. Также издержки грузоотправителя при авиадоставке часто оказываются выше, чем при перевозках морским транспортом в пересчете на 1 кг веса груза.

Основные международные аэропорты Пакистана:

- Джинна (г. Карачи);
- Исламабад (г. Исламабад);
- Аллама Икбал (г. Лахор).

Перевозка осуществляется на основании авианакладной и облагается НДС по ставке 0%. Перед выпуском груз проходит финальное взвешивание, данные которого указываются в транспортном документе. При этом в случае корректировки веса груза производится и корректировка авиафрахта, который рассчитывается на основании фактических габаритных и весовых характеристик груза.

## Таможня

Таможенное оформление нута 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;
- УНК;
- инвойс;
- упаковочный лист;
- 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](#)).

---

## Возможные контрагенты

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

## Логистические риски

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

**Страховые 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 судов, их удара о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, повреждения судна льдом, провала мостов, подмочки забортной водой;
  - крушения или столкновения наземных перевозочных средств, их удара о подвижные или неподвижные предметы, дорожно-транспортного происшествия при перевозке груза автомобильным транспортным средством, схода с рельсов железнодорожных транспортных средств, провала мостов;
  - крушения, падения или столкновения самолетов, других воздушных транспортных средств;
- д) утрата (гибель) застрахованного груза в результате пропажи без вести морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз;
- е) утрата (гибель) или повреждение всего застрахованного груза или целого места застрахованного груза (кроме перевозок насыпью, навалом, наливом) или части застрахованного груза (для перевозок насыпью, навалом, наливом) при погрузке, укладке, перегрузке (перевалке), выгрузке застрахованного груза или приеме судном топлива;
- ж) подмочка груза атмосферными осадками;
- з) выбрасывание за борт и смывание волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- и) 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 товаров 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. Если получатель отказался от груза или судоходная линия по каким-либо причинам не может потребовать с получателя причитающиеся ей платежи, то на основании условий коносамента соответствующие суммы могут быть взысканы с грузоотправителя как с субсидиарного ответчика. Например, в моменты существенного падения рыночной цены на товар возможны отказы от предоплаты за груз и получения груза, находящегося в пути. Подобные действия со стороны получателя/покупателя ведут к рискам простоя контейнеров в порту назначения за счет продавца/отправителя. Если в сделке участвует трейдер, не указанный в коносаменте, риски по простоям несет отправитель согласно коносаменту.

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

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

Перевозчик (как морской, так и наземный) 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 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>15</sup>). УНК используется банками для контроля за поступлением валютной выручки.

---

<sup>15</sup> [Инструкция Банка России от 16.08.2017 № 181-И \(ред. от 09.01.2024\)](#).

- 2) Подача информации и документов: резидент (экспортер) обязан предоставить 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 Пакистана

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

- 1) Закон «О валютном контроле» (Foreign Exchange Regulation Act 1947): регулирует операции с иностранной валютой, включая куплю-продажу и перевод валюты. Определяет полномочия Государственного банка Пакистана в сфере регулирования валютных операций и контроля над трансграничными денежными переводами.
- 2) Закон «О компаниях» (Companies Act 2017): регулирует корпоративные финансовые операции, включая капиталовложения, выпуск акций и другие корпоративные действия. Это важный документ для компаний, участвующих в международных финансовых операциях.
- 3) Закон «О ценных бумагах» (Securities Act 2015) и Закон «О фьючерсном рынке» (Futures Market Act 2016): регулируют деятельность фондовых рынков и торговлю деривативами, что имеет прямое отношение к валютным и финансовым операциям, осуществляемым на этих рынках.
- 4) Антимонопольное законодательство: регулирует международные транзакции, инвестиции, а также работу небанковских финансовых организаций, в том числе кредитных учреждений и страховых компаний.

В Пакистане регулирование валютно-финансовых операций осуществляется рядом органов. Государственный банк Пакистана (State Bank of Pakistan, SBP) контролирует валютные операции и денежные переводы, включая трансграничные операции. Комиссия по ценным бумагам и биржам Пакистана (Securities and Exchange Commission of Pakistan, SECP) отвечает за регулирование фондовых рынков, деятельности компаний и небанковских финансовых организаций.

## Порядок осуществления валютно-финансовых операций при экспорте

Официальная валюта Пакистана — пакистанская рупия (PKR). Государственный банк Пакистана (SBP) контролирует валютные операции и издает нормативные акты, касающиеся валютного регулирования. Все операции с иностранной валютой должны соответствовать правилам SBP. Резиденты страны могут открывать счета в иностранной валюте в уполномоченных банках для хранения, перевода и получения средств в иностранной валюте. Нерезиденты могут ввозить иностранную валюту без ограничения, но вывозить валюту разрешено только в пределах ввезенной суммы (если превышение не было предоставлено SBP).



Начиная с 2024 г. в обменных компаниях требуется биометрическая верификация для всех транзакций на сумму свыше 500 долл. США. Это направлено на борьбу с нелегальными операциями и стабилизацию валютного рынка. Более того, введены ограничения на покупку долларов США: максимальная сумма покупки валюты для путешествий снижена с 10 до 5 тыс. долл. США за транзакцию; годовой лимит на покупку уменьшен с 60 до 30 тыс. долл. США; покупки на сумму от 2 тыс. долл. США оплачиваются напрямую с пакистанского банковского счета.

Для поддержания валютных резервов SBP также ограничивает импорт за счет сокращения выдачи разрешений на аккредитивы (Letters of Credit, LCs) и платежные схемы на условиях оплаты против предоставления документов (Cash Against Documents, CAD). Данные меры призваны снизить отток валюты и стабилизировать финансовую ситуацию в условиях экономических трудностей и задержек с получением кредитов от Международного валютного фонда.

Развитие цифровых платежных систем в Пакистане характеризуется широким внедрением инноваций. Национальная система мгновенных платежей Raast способствует продвижению цифровых платежей.

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

- 1) Подготовьте и подпишите внешнеэкономический контракт с покупателем из Пакистана.
- 2) Откройте валютный счет в банке, работающем с пакистанской рупией. 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 Пакистан 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 обо 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 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 английском языках с заверением. Если для ввоза товаров в Пакистан требуются сертификаты соответствия пакистанским 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.

Экспортеры направляют документы отдельно, если поставка осуществляется морским транспортом, но документация должна сопровождать груз при авиатранспорте. В законе нет требования о предоставлении сертификатов происхождения, хотя их могут запрашивать таможенные органы.

Импортёры также могут запросить и другие документы, такие как страховые свидетельства и упаковочные листы. Таможенные органы требуют специальные сертификаты для импорта растений и продуктов растительного происхождения.

## **Особенности практик применения взаиморасчетов**

Импорт товаров в Пакистан, как правило, осуществляется через предварительно одобренный аккредитив (возобновляемый или переводной аккредитив не допускаются). Аккредитивы предусматривают согласование документов в течение 30 дней с даты отгрузки. Оплата получателю по аккредитиву может быть произведена либо в стране отправления, либо в стране отправки товара. Денежные переводы осуществляются после прохождения таможенной очистки товаров.

Банковские переводы возможны через такие банки, как Meezan Bank, HBL и MCB. Переводы удобны для крупных сделок и сложившихся бизнес-отношений. Также активно развиваются мобильные платежи и электронные кошельки: JazzCash и EasyPaisa. Эти платформы широко используются для ежедневных транзакций, оплаты счетов и быстрых переводов между физическими и юридическими лицами.

## **Возможные банки для осуществления валютных операций**

В последние годы банки увеличили объем предоставляемых правительству кредитов, тогда как объем кредитования частного сектора сократился. Финансовый сектор Пакистана переживает серьезный переходный период, растет число зарегистрированных банков.

Банковский сектор Пакистана состоит из коммерческих банков, иностранных банков, исламских банков, институтов финансирования развития (Development Finance Institution, DFI) и банков микрофинансирования. В стране насчитывается 26 коммерческих банков, 6 DFI и 11 банков микрофинансирования.

Табл. 17. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Наличие филиала в РФ	Активы, млрд долл. США	Место в Пакистане по активам	Рейтинговые агентства		
					S&P	Moody's	Fitch
Habib Bank Limited	Страна: Пакистан Год основания: 1941 г. Специализация: универсальный банк, предоставляющий полный спектр финансовых услуг, включая корпоративное и розничное банковское обслуживание, а также международные операции Сайт: <a href="http://www.hbl.com">www.hbl.com</a>	—	33	1	B3	Caal	B-
United Bank Limited	Страна: Пакистан Год основания: 1958 г. Специализация: розничные и корпоративные банковские услуги, в том числе операции за рубежом Сайт: <a href="http://www.ubldigital.com">www.ubldigital.com</a>	—	21	2	B3	Caal	B-
Meezan Bank	Страна: Пакистан Год основания: 1997 г. Специализация: ведущий исламский банк Пакистана, предоставляющий продукты в соответствии с нормами шариата Сайт: <a href="http://www.meezanbank.com">www.meezanbank.com</a>	—	17	3	—	Caal	—
Standard Chartered Bank	Страна: Великобритания Год основания: 1969 г. Специализация: многонациональный банк, предоставляющий международные финансовые услуги, корпоративное обслуживание, розничные банковские услуги Сайт: <a href="http://www.sc.com">www.sc.com</a>	—	7	4	B+	B2	B+

Примечание. Данные приведены по состоянию на 2024 г.

## Риски при взаиморасчетах с Пакистаном

### Политические риски

Российским поставщикам необходимо учитывать целый ряд рисков: политическая напряженность в приграничных странах, внутренняя нестабильность, риск дефолта по государственному долгу, бюрократия, зависимость от поставок энергоресурсов. Эти риски могут в той или иной степени сказываться на скорости и эффективности валютно-финансовых операций между экспортерами России и контрагентами из Пакистана.

## Экономические риски

Пакистан сталкивается с высокой инфляцией, что может привести к повышению цен на товары (услуги) и сократить покупательную способность населения. Волатильность рупии относительно основных валют создает неопределенность для бизнеса, работающего в международной среде. Более того, дефицит государственного бюджета ведет к увеличению долговой нагрузки и негативно влияет на экономическую стабильность. Пакистан испытывает трудности с балансом между экспортом и импортом, что может привести к дефицитному сальдо платежного баланса и потребности в дополнительных внешних займах.

## 5.3. Формы присутствия на рынке

Пакистан оказывает широкое содействие иностранным инвесторам, привлекая инвестиции в возобновляемые источники энергии, АПК, технологии и инфраструктуру. Зарубежные компании могут открыть бизнес практически за день. Процесс регистрации полностью автоматизирован. Специальный закон предусматривает правовую защиту иностранных инвестиций. Инвестиционная политика направлена на стимулирование инвестиций и повышение международной конкурентоспособности страны.

## Регулирование деятельности компаний

Главными регуляторами деятельности компаний Пакистана являются:

- [Комиссия по ценным бумагам и биржам Пакистана](#) (Securities and Exchange Commission of Pakistan, SECP);
- [Совет по инвестициям](#) (Board of Investment, BOI).

При планировании бизнеса в стране важно руководствоваться действующими законами и правилами:

- [Закон «О компаниях»](#) от 30.05.2017 № XIX;
- [Инвестиционная политика — 2013](#);
- [Закон «Об иностранных инвестициях»](#) от 13.12.2022 № XXXV;
- [Постановление «О налоге на прибыль»](#) от 30.06.2023.

## Формы ведения бизнеса

В зависимости от целей и задач бизнеса можно рассматривать несколько корпоративных форм — от единоличного владения до товарищества и компании с ограниченной ответственностью (LLC). У каждой из них есть свои преимущества в виде лимитов ответственности или налоговых льгот. Так, самая простая форма — единоличная компания — в меньшей степени дает защиту от персональной ответственности, чем компания с ограниченной ответственностью. В то же время партнерство (товарищество) предполагает совместное владение бизнесом. Оптимальный вариант — частная компания с ограниченной ответственностью, которая обеспечивает баланс между внутренним контролем, ограниченным риском и простотой ведения деятельности на территории Пакистана.

Во многих секторах экономики разрешено создавать дочерние компании со 100%-ным иностранным капиталом. Требования к предельному значению размера участия иностранного капитала установлены для предприятий авиационного, банковского, и медийного секторов. В частности, доля иностранных учредителей в компаниях АПК не должна превышать 60%.

Табл. 18. Инкорпорация бизнеса в Пакистане

Тип	Учредители	Уставный капитал	Особенности
<b>Публичная компания с ограниченной ответственностью</b>	Не менее 3 (или 7 для прохождения листинга)	Не менее 200 тыс. рупий (при регистрации оплачивается минимум 100 тыс. рупий или 360 долл. США)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ответственность участников ограничена номинальной стоимостью принадлежащих им акций.</li> <li>• Обязательна публикация финансовых отчетов и аудиторских заключений.</li> <li>• Пользуется популярностью у среднего и крупного бизнеса.</li> <li>• Листинг повышает узнаваемость бренда</li> </ul>
<b>Частная компания с ограниченной ответственностью</b>	2–50	Минимальный размер оплаченного капитала — 100 тыс. рупий	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ответственность ограничена суммой внесенных вкладов.</li> <li>• Акционеры могут контролировать деятельность компании.</li> <li>• Необходимо соблюдать требования к отчетности (общее собрание акционеров, налоговая и бухгалтерская отчетность)</li> </ul>
<b>Товарищество</b>	2–20	Минимальный размер не установлен	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Финансовые риски и прибыль распределяются между участниками с неограниченной ответственностью.</li> <li>• Увеличение оборотных активов за счет средств участников</li> </ul>

Продолжение табл. 18.

Тип	Учредители	Уставный капитал	Особенности
<b>Единоличная компания</b>	1	Не требуется	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Неограниченная материальная ответственность и ограниченный доступ к заемному капиталу.</li> <li>• Ставка индивидуального подоходного налога чаще выше корпоративного.</li> <li>• Без внешних инвестиций выход на новый рынок и вывод нового товара может быть затруднен</li> </ul>

Большинство иностранных компаний в Пакистане работают как частная компания с ограниченной ответственностью. Для этого необходимы минимум два акционера и два директора, зарегистрированных в SECP.

## Регистрация компании

Регистрация компании в Пакистане осуществляется согласно [Правилам SECP](#). С подробной инструкцией можно ознакомиться по [ссылке](#). Процесс регистрации начинается с подачи заявки (онлайн или очно) на резервирование названия и регистрацию. Для частной компании с ограниченной ответственностью потребуются следующие документы:

- устав компании и учредительный договор ([форма](#));
- копии паспорта иностранного гражданина или пакистанского удостоверения личности CNIC (Computerized National Identity Card) для учредителей/директоров/руководителей;
- квитанция об оплате регистрационного сбора ([калькулятор](#)).

Пакет документов можно представить в бумажном виде в Исламабаде. В этом случае [порядок регистрации SECP](#) будет следующим:

- 1) подача и рассмотрение заявки на резервирование названия: положительное решение подтверждается письмом о доступности названия;
- 2) подача заявления на регистрацию и необходимых документов. Для небольшой компании с уставным капиталом 100 тыс. рупий регистрационный сбор составит 1 800 рупий (22 долл. США).

При онлайн-регистрации нужно пройти следующие шаги:

- 1) получение PIN-кода в системе [eZfile](#);
- 2) одобрение названия компании: в заявке указываются три варианта в приоритетном порядке. Согласно Правилу 4 выбранное наименование не должно вводить в заблуждение, содержать оскорбительные или недопустимые выражения, повторять чужое название (можно проверить на [сайте](#));
- 3) заполнение [данных](#) о компании и отправка документов онлайн (время обработки — 4 часа).

После получения свидетельства о регистрации юридического лица надо открыть банковский счет и оформить национальный налоговый номер (National Tax Number, NTN) в [Федеральном налоговом управлении](#) (Federal Board of Revenue, FBR) для уплаты подоходного налога и налога с продаж.

## Некорпоративные формы организации бизнеса

Совет по инвестициям (BOI) выдает разрешения зарубежным компаниям на открытие в Пакистане филиала (branch) или представительства (liaison office) сроком от года до пяти лет.

**Филиал** создается иностранной компанией для выполнения обязательств в рамках договора с государственным или частным предприятием в Пакистане. Основные требования — финансовая устойчивость материнской компании (не менее пяти лет работы) и полное финансирование филиала.

**Представительство** открывается для проведения маркетинговых исследований и продвижения продукции иностранной компании. Представительство не может вести хозяйственную деятельность, но дает возможность изучить рынок перед тем, как оформить постоянное присутствие в Пакистане.

Для получения разрешения BOI необходимо заполнить [заявку](#) и представить пакет документов:

- заверенные посольством Пакистана свидетельство о регистрации и учредительный документ компании;
- копия решения об открытии филиала/представительства;
- копия договора (в случае филиала);

- паспорт/CNIC и резюме представителя компании;
- оплата сбора за выдачу разрешения: 3 тыс. долл. США для филиала и 2 тыс. долл. США для представительства.

## Продажи через посредника

Традиционный подход к продажам в Пакистане — это личный контакт с крупным оптовиком, обслуживающим сеть розничных магазинов. Многие иностранные компании привлекают местных агентов для сбыта продукции на рынке. Обычно агент получает в качестве вознаграждения комиссионные. Также агенты могут работать как консультанты на условиях договорной оплаты независимо от объема продаж.

Наиболее распространенным является договор с эксклюзивными правами, по которому поставщик обязуется не назначать другого дистрибьютора, а агенту запрещается работать с похожей продукцией других компаний. При этом агент получает комиссионные со всех каналов продаж. Агентские договоры заключаются на срок от одного до трех лет. В случае расторжения уведомление должно быть отправлено за 30–90 дней. Правоотношения, возникающие из договора, регулируются Законом «О договорах» от 1872 г. ([Глава X](#)).

## 5.4. Защита интеллектуальной собственности

[Организация интеллектуальной собственности](#) (Intellectual Property Office, IPO), учрежденная правительством Пакистана в 2005 г., занимается охраной объектов интеллектуальной собственности, включая товарные знаки, патенты и авторские права.

Признание международных прав на интеллектуальную собственность обеспечено участием Пакистана в [Конвенции об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности](#) (ВОИС) и [Соглашении по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности](#) (ТРИПС).

Табл. 19. Защита интеллектуальной собственности в Пакистане

Объект интеллектуальной собственности	Срок охраны	Нормативный правовой акт	
		Национальный	Международный
Товарные знаки и фирменные наименования	10 лет	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Постановление «О товарных знаках»</a> от 13.04.2001 № XIX;</li> <li>• <a href="#">Правила по товарным знакам</a> от 06.04.2004</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Парижская конвенция</a> по охране промышленной собственности;</li> <li>• <a href="#">Протокол к Мадридскому соглашению</a> о международной регистрации знаков</li> </ul>
Географические указания	10 лет	<a href="#">Закон «О географических указаниях»</a> от 27.03.2020 № XVIII	<a href="#">Парижская конвенция</a> по охране промышленной собственности
Патенты на промышленные образцы	20 лет	<a href="#">Постановление «О патентах»</a> от 02.12.2000 № LXI	
Произведения науки, литературы и искусства	В течение всей жизни автора и 50 лет	<a href="#">Постановление «Об авторском праве»</a> от 29.09.2000 № XXXIV	<a href="#">Бернская конвенция</a> по охране литературных и художественных произведений

## Регистрация товарного знака

С 2021 г. Пакистан является членом ВОИС, поэтому товарные знаки регистрируются по национальной процедуре или по международной системе, предусмотренной Мадридским соглашением. Любое графическое обозначение (название, логотип, слоган и др.) может быть защищено и зарегистрировано в качестве товарного знака при условии, что используется для индивидуализации товаров конкретного производителя и соответствует установленным требованиям (глава II Постановления «О товарных знаках»).

### Национальная регистрация

По национальной процедуре товарный знак регистрируется через офисы в Карачи (Trade Marks Registry), Исламабаде (IPO Pakistan Headquarters) или Лахоре (IPO Regional Office). С пошаговой инструкцией можно ознакомиться на [сайте](#) IPO или в [видео-формате](#).

Для регистрации понадобятся:

- заполненная форма заявки;
- 8 четких изображений обозначения (логотипа или товарного знака);

- перечень товаров (услуг), для которых предназначается товарный знак;
- доверенность на адвоката/агента (форма ТМ-48);
- подтверждение уплаты госпошлины.

Национальная регистрация проходит в четыре этапа.

- 1) Предварительный поиск: рекомендуется проверить в Реестре товарных знаков наличие сходных или идентичных знаков. Заявка подается по форме ТМ-55 с оплатой стоимости поиска в размере 1 тыс. рупий (12 долл. США) для одного знака.
- 2) Подача заявки: заявка заполняется по форме [ТМ-1/ТМ-2](#) на одно обозначение в одном классе. Стоимость — 3 тыс. рупий.
- 3) Принятие заявки: заявитель получает подтверждение от регистратора в течение 10–15 дней.
- 4) Заключение экспертизы: экспертиза завершается через три месяца. Любые возражения по заявленному обозначению сразу сообщаются в виде уведомления Show Cause (ответ должен быть представлен в течение двух месяцев).

При отсутствии возражений заявка публикуется в электронном журнале [Trademarks](#). Если в течение двух месяцев с даты публикации протеста не поступило, заявитель может уплатить пошлину и получить свидетельство на товарный знак.

Регистрация товарного знака в Пакистане — [процесс](#) длительный и занимает от 18 до 24 месяцев (без опротестования).

## Международная регистрация

Регистрация через ВОИС проходит в несколько этапов.

- 1) Российские компании с незарегистрированным знаком подают заявки на национальную (базовую) регистрацию в [Роспатент](#).
- 2) На базе национальной заявки / товарного знака в Роспатент подается международная заявка, составленная по форме [ММ2](#) на одном из рабочих языков Мадридской системы (английский, французский, испанский).
- 3) Роспатент пересылает международную заявку в Международное бюро ВОИС.
- 4) ВОИС передает заявку в пакистанское ведомство.
- 5) IPO проводит собственную экспертизу и регистрирует товарный знак (или направляет предварительный отказ).

Срок рассмотрения международной заявки в Пакистане не превышает 18 месяцев (при отсутствии предварительного отказа). В стоимость включаются пошлины ВОИС и Роспатента. Общую сумму сборов можно рассчитать на [калькуляторе](#).

В течение первых пяти лет международная регистрация зависит от национальной (базовой) регистрации, то есть международная охрана автоматически будет прекращена, если по какой-либо причине аннулируется регистрация в стране происхождения.

## Правовая охрана товарного знака

В Пакистане правообладатели нередко сталкиваются с нарушениями исключительных прав, включая интернет-пиратство. Для борьбы с этим в IPO было создано 10 координационных комитетов по правоприменительной практике в сфере интеллектуальной собственности. Также в стране работают три специализированных суда по интеллектуальным правам: в Карачи (провинции Синд и Белуджистан), Лахоре (провинция Пенджаб) и Исламабаде (столица Исламабад и провинция Хайбер-Пахтунхва).

В случае выигрыша по гражданскому иску правообладатель может потребовать вынесения судебного запрета или возмещения убытков. За использование ложного товарного знака может быть возбуждено уголовное дело и назначено наказание в виде штрафа или лишения свободы. Кроме того, владелец товарного знака может проинформировать таможенные органы о нарушении своих прав, чтобы предотвратить выпуск контрафактных товаров в оборот.

## Географические указания

Географическое указание — это обозначение, которое указывает, что продукт происходит с определенной территории и поэтому обладает конкретными свойствами. Географическое указание иностранного государства может быть зарегистрировано в Пакистане в качестве логотипа на основании правового акта (административного или судебного решения) в отношении охраны географического указания в стране происхождения.

Пакистан находится в процессе подписания Женевского акта Лиссабонского соглашения о наименованиях мест происхождения и географических указаниях, что в перспективе упростит процесс подачи заявок как с технической, так и с финансовой точки зрения.

На сайте IPO приведена информация о [регистраторе](#), а также стоимости и формах [регистрации](#) географических указаний.

## Доменные имена

Домены **.com** и **.pk** подходят для любого вида бизнеса, связанного с Пакистаном. **PKNIC** — главный регистратор, который занимается регистрацией и продлением всех расширений **.pk**. Расценки приведены на [сайте](#).

Регистрация проходит в следующем порядке:

- 1) Проверка доступности домена на сайте регистратора.
- 2) Выбор срока регистрации: стандартно 1–5 лет (на более длительный срок могут предоставляться скидки).
- 3) Передача необходимых данных, включая контактные и данные для выставления счета.
- 4) Проведение оплаты и получение доступа к управлению доменом.

Следует учитывать, что PKNIC требует предоставить не только контактную информацию, но и действительный адрес в Пакистане. У других регистраторов могут быть свои требования, поэтому важно изучить все инструкции выбранного регистратора.



<https://www.xxxxx.pk>

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 нута лидерами рынка



Shan Foods

Shan Foods — пакистанская компания, основанная в 1981 г. в г. Карачи. Специализируется на производстве и экспорте готовых смесей специй и продуктов питания. В настоящее время ассортимент продукции компании доступен в более чем 150 странах. Он включает смеси для рецептов, обычные специи, соусы для готовки, кулинарные пасты, смеси для десертов, кулинарные приправы, гарниры и лапшу быстрого приготовления. Shan Foods также выпускает фасованный нут «кабули».

#### Особенности позиционирования

В ходе позиционирования Shan Foods делает акцент на удобстве и простоте использования продукции, что позволяет потребителям легко готовить сложные и аутентичные блюда. Бренд ориентирован как на внутренний рынок Пакистана, так и на международную аудиторию, особенно на представителей диаспоры, которые стремятся сохранить традиции национальной кухни, находясь за пределами родной страны.

Компания придерживается принципов устойчивого развития ООН и в ходе позиционирования продвигает различные инициативы по борьбе с голодом, лечению рака, поддерживает гендерное равенство, стремится минимизировать углеродный след и сотрудничает с разными международными организациями.

Целевой аудиторией продукции Shan Foods в Пакистане являются обеспеченные люди, предпочитающие готовить еду дома.

#### Ценовая политика

Нут, выпускаемый под брендом Shan Foods, продается в среднем ценовом сегменте. Основными конкурентами Shan Foods на рынке Пакистана являются компании National Foods и Ahmed Foods.

#### Примеры проведения маркетинговых кампаний

Для продвижения нута компания активно применяет цифровые маркетинговые инструменты. Например, Shan Foods публикует рекламный контент в социальных сетях, устраивает акции и скидки на покупку продукции бренда и публикует рецепты блюд на основе нута.

### Продвижение в социальных сетях

Компания активно ведет социальные сети, публикуя в них рекламный контент и поздравления с государственными и религиозными праздниками. Так, в 2017 г. Shan Foods запустила в социальных сетях кампанию ShanStories, в рамках которой в небольших видеороликах покупатели рассказывают о своих историях взаимодействия с брендом. Эти шаги улучшают репутацию компании в глазах потребителей и повышают лояльность аудитории.



Источник: открытые данные социальных сетей

### Проведение акций

Shan Foods регулярно проводит различные маркетинговые кампании в социальных сетях с целью привлечения внимания аудитории к продукции бренда. В частности, во время священного месяца Рамадан компания предлагает наборы продуктов Shan Ramadan Discount Bundle по значительно сниженным ценам. Кроме того, акции и специальные предложения приурочены к другим значимым событиям, например к празднику Ураза-Байрам и Дню независимости Пакистана.



Источник: открытые данные социальных сетей

### Размещение рецептов

Shan Foods специализируется на производстве смесей специй для приготовления различных традиционных пакистанских блюд, например мург чолай (тушеной курицы с нутом) и чана дал (карри с нутом). На сайте компании публикуются рецепты блюд на основе собственной продукции с подробными инструкциями по приготовлению и списком ингредиентов. Это помогает повысить лояльность потребителей, показывая большую вариативность в использовании товаров бренда.



Источник: [официальный сайт компании](#)

## Опыт компаний-конкурентов по выводу нута на рынок Пакистана

### Кейс



**ТОП ГРЕЙН**  
ПОКУПКА-ПРОДАЖА-ЗЕРНОВЫЕ-КОРМА

**Выход российского производителя «Топ Грейн» на пакистанский рынок**

«Топ Грейн» — российская агропромышленная компания, основанная в 2005 г. Занимается торговлей сельскохозяйственной продукцией, в том числе зернобобовыми, одна из первых начала осуществлять экспорт гороха.

«Топ Грейн» вышла на рынок Пакистана в 2016 г., запустив поставки нута в контейнерах, и на сегодняшний день остается одним из лидеров по экспорту этой культуры на рынок страны. На начальном этапе компания работала через трейдеров, которые оплачивали товар до его прихода в порт назначения, что минимизировало ее риски. Сегодня сформирован пул надежных импортеров в Пакистане, с которыми «Топ Грейн» работает напрямую.

Компания позиционирует себя как проверенного поставщика российской сельскохозяйственной продукции на мировой рынок. «Топ Грейн» делает акцент на поддержке и обеспечении стабильных логистических маршрутов, обеспечивающих своевременную доставку сельхозпродукции.

Основными покупателями продукции компании в Пакистане являются крупные дистрибьюторы и предприятия пищевой промышленности. С конечными потребителями «Топ Грейн» напрямую не работает.

В связи с тем, что нут является биржевым товаром, цена на него меняется динамически и формируется в зависимости от качества продукции и стоимости канадских и австралийских поставок.

### Продуктовая линейка

Компания представляет широкий ассортимент зернобобовой продукции: горох, нут обычный («кабули»), нут красный («дези») и красную чечевицу.

### Инструменты и каналы продвижения

Компания работает исключительно в сегменте B2B (бизнес-модель продаж компаниям), поэтому основным инструментом продвижения продукции «Топ Грейн» на рынке Пакистана является участие в различных международных выставках и конференциях в регионе.

### Примеры проведения маркетинговых кампаний

#### Участие в мероприятиях

«Топ Грейн» активно продвигает нут в B2B-секторе и регулярно участвует в специализированных выставках, включая крупные международные мероприятия, например Gulfood.



## **Ключевые факторы успешного продвижения нута на рынке Пакистана**

### **Участие в отраслевых выставках — эффективный способ выхода на рынок**

Зарубежные производители нута при выходе на рынок Пакистана принимают участие в различных отраслевых выставках. Формат таких мероприятий позволяет не только продемонстрировать свою продукцию потенциальным покупателям, но и найти партнеров и провести переговоры о сотрудничестве. Многие деловые связи строятся на личном знакомстве, поэтому установление персональных контактов с главами пакистанских компаний является очень важным.

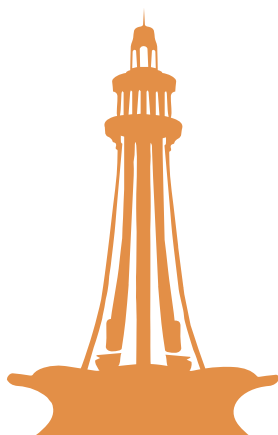
### **Сотрудничество с предприятиями пищевой промышленности**

В Пакистане активно развивается промышленная переработка нута. Несмотря на то, что объемы пока остаются относительно невелики, нутовая мука является востребованным сырьем для производства традиционных лепешек роти и чапати, а также популярной пакистанской сладости бесан ки барфи.

Поскольку сектор переработки продолжает активно развиваться, а нутовая мука остается востребованным ингредиентом традиционных блюд, при выходе на рынок рекомендуется наладить деловые связи с местными переработчиками, у которых есть лицензия на импорт от государственных органов.

### **Поиск надежного посредника**

Большая часть нута в Пакистане реализуется на развес в небольших бакалейных лавках и на рынках. В торговых сетях нут продается в расфасованном виде под собственными торговыми марками. С учетом особенностей реализации нута на рынке страны экспортеры преимущественно сотрудничают с посредниками, которые сами занимаются дистрибьюторской деятельностью в Пакистане, а возможности продвижения продукции собственными силами у иностранных компаний ограничены. Поэтому выбор надежного партнера является критически важным для достижения успеха на рынке страны.



## **Учет сегментации рынка**

В Пакистане популярны два сорта нута: «дези» и «кабули». «Дези» является более привычным и широко используется для приготовления повседневных блюд, зачастую в дробленном виде. Он часто приобретается на рынках и считается сравнительно доступным по цене продуктом. В то же время «кабули» ценится за размер зерна и, как правило, стоит дороже. Этот сорт более популярен среди обеспеченных потребителей, которые чаще делают покупки в супермаркетах. Понимание своей ниши на рынке, которую потенциальный экспортер стремится занять, поможет выбрать правильный канал сбыта.

## **Продвижение в социальных сетях**

Одним из эффективных каналов продвижения нута на рынке Пакистана являются социальные сети. Компании используют эту площадку для демонстрации своих ключевых достижений и расширения аудитории. Организация различных конкурсов, акций и скидочных кампаний позволяет производителям увеличивать лояльность клиентов, а потенциальным потребителям — поближе познакомиться с продукцией и принять решение о покупке.

## **Публикация рецептов приготовления блюд**

При продвижении нута на рынке Пакистана целесообразно показывать использование этой продукции в процессе приготовления блюд. В роликах и других промоматериалах, которые производители размещают в социальных сетях и используют в рекламе, демонстрируется широкий спектр применения нута, а также подчеркивается, как меняется вкус блюд при использовании этого вида зернобобовых.

Такой контент позволит показать потенциальным покупателям многообразие возможностей использования нута в кулинарии, а также подчеркнуть его полезные свойства.

## **Продвижение в период религиозных праздников**

При разработке стратегии продвижения продукции на рынке Пакистана необходимо учитывать высокую религиозность населения: мусульмане особенно чтят соблюдение поста в священный месяц Рамадан. Во время Рамадана существенно вырастает спрос на нут, так как одним из самых популярных блюд в Пакистане в этот период является чана чаат — салат из нута. Учитывая эту специфику, местные розничные сети и онлайн-магазины устраивают промоакции, предлагая наборы базовых продуктов в больших упаковках по низким ценам.

Кроме того, для предотвращения дефицита продуктов в Рамадан правительства провинций сами организуют раздачу риса, нутовой муки и других товаров наименее обеспеченным группам населения.

## 6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

### Foodtech Pakistan



Международная выставка технологий упаковки и переработки продуктов питания и напитков (производство продуктов питания и напитков — один из профилей выставки)

📍 **Место проведения:** Карачи, Expo Center Karachi

📅 **Даты проведения:** 29–31.05.2025

🌐 **Количество стран-участниц:** более 20

🌐 **Основные страны-участницы:** Пакистан, Китай, Япония, Республика Корея

🏢 **Количество экспонентов:** более 250

👤 **Количество посетителей:** более 12 000

📏 **Площадь экспозиции:** 2 000 м<sup>2</sup>

🗂️ **Тематика:** многоотраслевая

📋 **Участники:** производители, переработчики, трейдеры, оптовые и розничные компании, поставщики оборудования и упаковки, государственные органы, общественные и сертифицирующие организации




Источник: <https://foodtechpakistan.com/gallery/indexaaaaaa.html>

## Food Asia International Trade Fair




Международная выставка сельскохозяйственных и пищевых продуктов, а также оборудования для производства пищевой продукции (в двух локациях: Лахор и Карачи)

### Food Asia International Trade Fair (Лахор)

 Место проведения: Лахор, Lahore Expo Center

 Даты проведения: 13–15.09.2025


 Основные страны-участницы: Саудовская Аравия, Катар, Оман, Турция

 Количество экспонентов: более 300

 Количество посетителей: более 35 000

 Площадь экспозиции: более 12 000 м<sup>2</sup>


 Тематика: многоотраслевая

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

### Food Asia International Trade Fair (Карачи)

 Место проведения: Карачи, Karachi Expo Center

 Даты проведения: 10–12.01.2026


 Основные страны-участницы: Саудовская Аравия, Катар, Оман, Турция

 Количество экспонентов: около 120

 Количество посетителей: более 13 500

 Площадь экспозиции: 4 700 м<sup>2</sup>

 Тематика: многоотраслевая

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

### Hospitality & Catering Expo

Международная выставка индустрии гостеприимства



📍 Место проведения: Лахор, Lahore Expo Center

📅 Даты проведения: 13–15.09.2025

🌐 Количество стран-участниц: 28

🏢 Количество экспонентов: более 300

👤 Количество посетителей: 55 000

🏠 Площадь экспозиции: 10 000 м<sup>2</sup>

🗂️ Тематика: сектор HoReCa

👥 Участники: производители, переработчики, трейдеры, оптовые компании, предприятия сектора HoReCa, поставщики оборудования и мебели для индустрии гостеприимства, консалтинговые компании, поставщики технологических решений



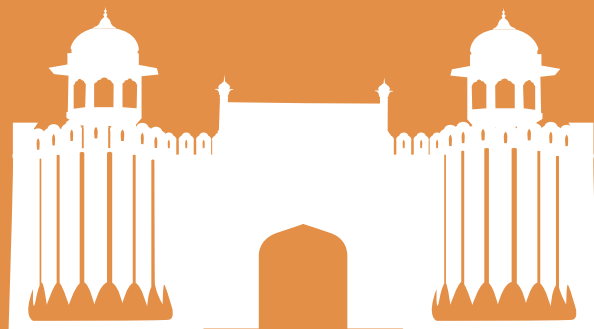
Источник: <https://hospitalitycateringexpo.com/>

**Особые  
экономические зоны**

---

**7**





## Особые экономические зоны Пакистана

Рис. 19. Расположение особых экономических зон Пакистана



Источник: [Board of Investment](#)

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

В целях содействия индустриализации и экспорту в 1960-х годах Пакистан начал создавать промышленные зоны и с 1980-х годов экспортные зоны переработки. Однако данные инструменты инвестиционной политики не дали желаемых результатов и поэтому 13 сентября 2012 г. в Пакистане был принят [Закон «Об особых экономических зонах»](#). О создании первых ОЭЗ было объявлено в 2015–2016 гг., что совпало с внесением [поправок](#) в закон 2012 г.

Деятельность ОЭЗ регулируют [«Правила особых экономических зон»](#) 2013 г., которые определяют административные и юридические условия получения разрешения на осуществление деятельности в пределах ОЭЗ.

Законодательство Пакистана предусматривает несколько моделей создания ОЭЗ — государственным или частным сектором, а также в рамках государственно-частного партнерства.

## **Условия и льготы для резидентов свободных зон**

Критерии утверждения ОЭЗ:

- минимальная площадь должна составлять 50 акров земли (20,23 га или 202 343 м<sup>2</sup>);
- 30% всей площади ОЭЗ должно использоваться для благоустройства (включая коммерческие площади), остальные 70% — для перерабатывающей промышленности;
- земля, находящаяся в государственной собственности, арендуется для ОЭЗ на срок не менее 50 лет (с возможностью продления по согласованию с компетентным органом);
- девелоперы обязаны соблюдать все положения экологического, трудового и иного применимого законодательства в Пакистане.

Регистрация резидента на территории ОЭЗ позволяет получить ряд льгот:

- единовременное освобождение от всех таможенных пошлин и налогов на оборудование и машины, ввозимые в страну для развития и функционирования ОЭЗ (за исключением товаров, перечисленных в [главе 87](#) Таможенного тарифа Пакистана);
- освобождение резидентов ОЭЗ от всех подоходных налогов на пять лет с даты запуска предприятия и в течение пяти лет для застройщика ОЭЗ (с даты подписания соглашения о застройке);
- полная репатриация инвестиций, прибыли и дивидендов;
- разрешено до 100% иностранной собственности (кроме отдельных секторов, таких как авиаперевозки, банковское дело, сельское хозяйство и СМИ). Иностранным инвесторам разрешено владеть 60% долей в сельскохозяйственных проектах;
- возможность получения рабочей визы;
- льготные тарифы на коммунальные услуги.

## Географическое расположение свободных зон

В Пакистане насчитывается 21 свободная зона и более 10 ОЭЗ связаны с пищевой промышленностью.

Табл. 20. Список свободных зон Пакистана

Свободная зона	Город (провинция)	Организация-разработчик
<b>Промышленный парк «Бин-Касим»</b> (Bin Qasim Industrial Park, BQIP)	Карачи (Синд)	Компания по развитию и управлению национальными промышленными парками (National Industrial Parks Development and Management Company, NIP)
<b>Особая экономическая зона «Хайрпур»</b> (Khairpur Special Economic Zone, KSEZ)	Хайрпур (Синд)	Компания по управлению особыми экономическими зонами (Special Economic Zones Management Company, SEZMC)
<b>Промышленный парк «Коранги-Крик»</b> (Korangi Creek Industrial Park, KCIP)	Карачи (Синд)	NIP
<b>Особая экономическая зона «Хаттар»</b> (Hattar Special Economic Zone, HSEZ)	Харипур (Хайбер-Пахтунхва)	Компания по развитию и управлению экономическими зонами Хайбер-Пахтунхвы (Khyber Pakhtunkhwa Economic Zones Development and Management Company, KPEZDMC)
<b>Промышленный город «М3»</b> (M3 Industrial City, M3IC)	Фейсалабад (Пенджаб)	Компания по развитию и управлению промышленными объектами Пенджаба (Punjab Industrial Estates Development and Management Company, PIEDMC)
<b>«Город добавленной стоимости»</b> (Value Addition City, VAC)	Фейсалабад (Пенджаб)	Компания по развитию и управлению промышленными объектами Фейсалабада (Faisalabad Industrial Estate Development and Management Company, FIEDMC)
<b>Особая экономическая зона «Ойл Виллидж»</b> (Oil Village SEZ, OVSEZ)	Равалпинди (Пенджаб)	Frontier Oil Company-1
<b>Промышленный парк «Рахна»</b> (Rachna Industrial Park, RIP)	Шекхупура (Пенджаб)	NIP
<b>Промышленная зона «Рахимьяр Хан»</b> (Rahimyar Khan Industrial Estate, RIE)	Рахимьяр-Хан (Пенджаб)	PIEDMC

Продолжение табл. 20.

Свободная зона	Город (провинция)	Организация-разработчик
<b>Особая экономическая зона «Рашакай»</b> (Rashakai Special Economic Zone, RSEZ)	Наушера (Хайбер-Пахтунхва)	KPEZDMC
<b>Промышленная зона «Вихари»</b> (Vehari Industrial Estate, VIE)	Вихари (Пенджаб)	PIEDMC
<b>Промышленная зона «Бхалвал»</b> (Bhalwal Industrial Estate, BIE)	Саргодха (Пенджаб)	PIEDMC
<b>Особая экономическая зона «Бостан»</b> (Bostan Special Economic Zone, BSEZ)	Пишин (Белуджиста)	Департамент промышленности, правительство Белуджистана (Industries Department, Government of Balochistan)
<b>Особая экономическая зона «Хаб»</b> (Hub Special Economic Zone, HUBSEZ)	Ласбела (округ провинции Белуджистан)	Управление по развитию промыш- ленных объектов Ласбела (Lasbela Industrial Estates Development Authority, LIEDA)
<b>Промышленный парк «Наушахро Ферозе»</b> (Naushehro Feroze Industrial Park, NFIP)	Наушахро-Ферозе (Синд)	NIP
<b>Промышленный город им. Аллама Икбал</b> (Allama Iqbal Industrial City, AIC)	Фейсалабад (Пенджаб)	FIEDMC
<b>Национальный научно-технологический парк</b> (National Science and Technology Park, NSTP)	Исламабад	Национальный университет наук и технологий (National University of Sciences and Technology, NUST)
<b>Китайско-пакистанская особая экономическая зона JWSEZ</b> (JW-SEZ China-Pakistan SEZ)	Лахор (Пенджаб)	JW-SEZ Group
<b>Бизнес-парк «Каид-и-Азам»</b> (Quaid-e-Azam Business Park, QABP)	Шекхупура (Пенджаб)	PIEDMC
ОЭЗ Service Long March Tyres (SESEZ)	Джамшоро (Синд)	Service Long March Tyres
ОЭЗ Siddiqsons Tin Plate	Ласбела (округ провинции Белуджистан)	Siddiqsons Tin Plate Limited (STPL)

Источник: [Board of Investment](#)

## Особые экономические зоны Пакистана, которые могут представлять потенциальный интерес для российского АПК

**ОЭЗ «Хайрпур»** ([Khairpur Special Economic Zone](#), KSEZ) — расположена недалеко от Тандо Назар Али на главной национальной автомагистрали N-5 в городе Хайрпур, провинция Синд. На территории зоны представлены переработка сельскохозяйственной продукции и легкая промышленность.

**Промышленный город им. Аллама Икбал** ([Allama Iqbal Industrial City](#), AIIIC) — находится на автомагистрали M-4 напротив промышленного города M-3 в районе Фейсалабада провинции Пенджаб. Зона ориентирована на текстильную промышленность, электротехнику и электронику, пищевую промышленность, упаковку, химическую промышленность и др.

**ОЭЗ «Бостан»** ([Bostan Special Economic Zone](#), BSEZ) — расположена в районе Пишин провинции Белуджистан. ОЭЗ располагает различными средствами сообщения (аэропорт, морской порт, сухой порт, железные дороги и автомагистрали), что делает ее привлекательной для деловой активности и обеспечивает мобильность рабочей силы. На территории зоны ведется деятельность в следующих секторах: переработка фруктов, производство сельскохозяйственной техники, электроприборов, халяльная пищевая промышленность и др.

**ОЭЗ «Хаб»** ([Hub Special Economic Zone](#), HUBSEZ) — находится в округе Ласбела провинции Белуджистан. На территории ОЭЗ ведется работа в таких областях, как текстильная, фармацевтическая, цементная, пищевая и кондитерская промышленность, производство пластмасс, химическая промышленность, производство бумаги, обработка мрамора, измельчение минералов и др.

**Промышленный парк «Коранги-Крик»** ([Korangi Creek Industrial Park](#), KCIP) — размещен в районе Карачи провинции Синд и имеет связь с морским портом Карачи (22 км). В парке представлены предприятия легкой и пищевой промышленности, производители текстиля и одежды, упаковка, складирование/логистика и др.

**Промышленный парк «Наушери Фероз»** ([Naushero Feroz Industrial Park](#), NFIP) — находится недалеко от Нагро Шах Мазар в округе Наушахро-Фероз провинции Синд. Парк ориентирован на переработку сельскохозяйственной продукции, легкую промышленность и др.

**ОЭЗ «Хаттар»** ([Hattar Special Economic Zone](#), HSEZ) — расположена в районе Харипур провинции Хайбер-Пахтунхва. На территории зоны осуществляются производство продуктов питания и напитков, переработка сельскохозяйственной продукции, машиностроение и др. В ОЭЗ ведут свою деятельность более 400 производственных предприятий.

**Промышленная зона «Вихари»** ([Vehari Industrial Estate, VIE](#)) — находится в городе Вихари провинции Пенджаб. Зона ориентирована на химическую, упаковочную, бумажную, обувную промышленность, также здесь действуют хлопкоочистительные заводы, предприятия АПК, складские помещения и др.

**ОЭЗ «Рашакай»** ([Rashakai Special Economic Zone, RSEZ](#)) — расположена в Рашакае, округ Наушера вдоль автомагистрали М-1 (Пешавар – Исламабад) и входит в число самых привлекательных экономических зон благодаря легкому доступу и близости к Китайско-пакистанскому экономическому коридору (КПЭК). В ОЭЗ работают промышленные предприятия различного профиля, включая производство электроники и электроприборов, автомобилей и механического оборудования, строительных материалов. Кроме того, на территории созданы необходимые условия для развития сельского хозяйства.

**Промышленный парк «Рахна»** ([Rachna Industrial Park, RIP](#)) — расположен в районе Шекхупура провинции Пенджаб. Парк ориентирован на такие бизнес-направления, как автозапчасти, изделия из кожи, упаковочные и пищевые предприятия, а также вспомогательные отрасли смешанного назначения.

## **Перспективы размещения российских компаний на территории особых экономических зон Пакистана**

Развитие МТК «Север — Юг», маршруты которого пролегают через Каспийский регион и затем через Иран с выходом к портам Персидского залива, рынкам стран Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока, фактически открывает перед российскими компаниями широкие возможности для представления своей продукции за рубежом, в частности в Пакистане с численностью населения более 235 млн человек.

Солидное число развивающихся экономических зон и промышленных парков, которыми сегодня располагает Пакистан и которые в основном ориентированы на агропромышленный сектор, позволяет российским компаниям выбрать оптимальную точку входа на рынок. Наиболее перспективными в этом отношении являются ОЭЗ «Хайрпур», расположенная в густонаселенном регионе с полноценным аэропортом и автомагистралями, ОЭЗ «Рашакай», включенная в проекты КПЭК и поддерживаемая инвестициями и технологиями из Китая, а также промышленный парк «Коранги-Крик», который имеет прямую связь с крупнейшим морским портом страны на побережье Аравийского моря.

# Особенности ведения бизнеса

---

8



Пакистанская культура представляет собой сочетание множества субкультур различных общин, живущих в одном государстве. Ислам играет ведущую роль в общественной и политической жизни. Многие государственные законы основаны на шариате (исламском праве).

В пакистанском обществе очень значимо гостеприимство. Приход гостей — это всегда праздник, им предлагают лучшие угощения в доме. Отказывать в визите не следует, чтобы не обидеть хозяев.

Иностранцам в Пакистане рекомендуется пить только бутилированную воду, заранее обзавестись запасным аккумулятором для телефона. Безналичный расчет работает не везде.

Табл. 21. Ключевые аспекты деловой культуры Пакистана

	<b>Язык делового общения</b>	Английский
	<b>Электронная коммуникация</b>	BigBlueButton, другие мессенджеры
	<b>Стиль делового общения</b>	С лицами старшего возраста — не прямой, с ровесниками и людьми младше — более прямолинейный
	<b>Формы обращения</b>	Фамилия + сахиб/сааб (равнозначно английскому «мистер»)
	<b>Обмен визитными карточками</b>	Нет строгих правил
	<b>Деловой дресс-код</b>	Консервативный, строгий
	<b>Отношение ко времени</b>	Свободное
	<b>Темы для светской беседы</b>	Семья, гастрономия, культура, искусство, путешествия
	<b>Темы-табу</b>	Политика, территориальные споры (регион Кашмир), расспросы о женской половине семьи
	<b>Подарки</b>	В корпоративной среде уместны
	<b>Рабочая неделя</b>	С понедельника по пятницу

## Планирование и проведение встречи

Посольство РФ в Пакистане **отмечает** высокий уровень террористической и криминогенной активности в стране. В некоторых провинциях (Белуджистан, Азад Кашмир, Гилгит-Балтистан) действуют ограничения на пребывание иностранцев. Непокойной также считается провинция Хайбер-Пахтунхва на границе с Афганистаном. Оптимально пригласить пакистанских партнеров с деловым визитом в Россию либо провести встречу дистанционно. Не рекомендуется назначать деловые встречи, особенно очные, в священный месяц Рамадан.

На деловую встречу с пакистанцами лучше приходить вовремя, хотя сами они люди неторопливые и могут опоздать. Переговорам обычно предшествует неформальный начальный этап — угощения и светская беседа. Встреча может быть прервана на молитву. Не следует ожидать принятия решений в первый день переговоров. Даже над незначительным решением пакистанцы могут думать достаточно долго.

### **Этикет приветствия**

Приветствие следует начинать с самого старшего в иерархии. Наиболее распространенная форма приветствия между мужчинами — рукопожатие. Здороваются всегда исключительно правой рукой, которую затем почтительно прикладывают к сердцу. С лицами противоположного пола лучше ограничиться вербальным приветствием, без рукопожатий.

Среди пакистанских мусульман можно использовать стандартное мусульманское приветствие «ассалам алейкум» («мир вам»). В кругу говорящих на урду также уместно «субх бахэйр» («доброе утро»).

### **Стиль одежды**

Деловой дресс-код в Пакистане для мужчин — костюм или рубашка с длинным рукавом. Для женщин (даже для иностранок) действует строгое правило — покрытая голова. Женская одежда должна закрывать руки до кистей и ноги до щиколоток.

### **Подарки**

Подарки вручают и принимают двумя руками или только правой рукой. Мусульманам не дарят алкоголь, продукты из свинины и изделия из свиной кожи, все съедобные подарки должны быть приготовлены по стандарту «Халяль».

Мужчинам, как правило, не подобает преподносить подарки женщинам. В противном случае мужчине необходимо уточнить, что подарок от его супруги.

### **Визитные карточки**

Подавать и принимать визитные карточки следует только правой рукой либо обеими руками. Получив карточку, можно неспешно ознакомиться с ней и положить на стол возле себя.

## Деловое общение

Пакистанцы сочетают косвенный стиль общения с прямым. С людьми постарше принято быть обходительным, избегать резких, категоричных формулировок, использовать умеренные, аккуратные высказывания. В общении с ровесниками или людьми моложе себя можно быть более прямолинейным.

Бизнес пакистанцы предпочитают вести с людьми, которые им знакомы и вызывают доверие. Окончательное решение, как правило, принимает самое высокопоставленное лицо.

Если в процессе переговоров вы не сошлись во мнениях, пакистанский партнер будет стремиться убедить вас в своей правоте. Поиск консенсуса не слишком присущ местной деловой культуре. Важно сохранять спокойствие и выдержку, если дискуссия становится эмоционально накаленной. Напористое поведение может оттолкнуть пакистанских партнеров. Публично проявлять негативные эмоции в пакистанской деловой культуре не принято. Чтобы сгладить ситуацию, можно спросить совета у самого старшего из присутствующих. В ходе переговоров следует особенно акцентировать свое стремление к обоюдному выигрышу. Торг в переговорах уместен.

Пакистанцы очень легко вдохновляются идеями, но проработка деталей и рутинная работа по реализации проекта им быстро надоедают. В Пакистане часто живут одним днем, не задумываясь о долгосрочной перспективе деловых отношений.



## Государственные праздники

Табл. 22. Государственные праздники Пакистана в 2025 г.

Праздник	Дата
День солидарности с Кашмиром	5 февраля
День Пакистана	23 марта
Ураза-байрам (Ид аль-Фитр)	31 марта – 2 апреля
День труда	1 мая
Курбан-байрам (Ид аль-Адха)	7–9 июня
Ашура (мусульманский праздник)	4–5 июля
День независимости	14 августа
Милад ан-Наби (День рождения пророка Мухаммеда)	5 сентября
День Икбала (день рождения Мухаммеда Икбала, идеологического отца страны)	9 ноября
День Каид-и-Азама (день рождения политика Мухаммеда Али Джинны, основателя Пакистана)	25 декабря

Источник: *Office Holidays*

Примечание. Помимо вышеперечисленных общенациональных праздников в Пакистане есть и региональные, даты которых можно уточнить самостоятельно по вышеприведенному источнику. Также при осуществлении денежных транзакций следует учесть, что для банковских учреждений страны 1 января, 1 марта и 1 июля объявлены выходными днями.

Рис. 67. День Пакистана



Источник: <https://songscribe.ru/foto/prazdniki/v/pakistane>

# Преимущества и риски осуществления поставок

---



Содержание



**9.1.**

Преимущества

**9.2.**

Риски

## 9.1. Преимущества

### Увеличение спроса на нут

Пакистан входит в число мировых лидеров по численности населения и характеризуется высокими темпами естественного прироста. Согласно прогнозам, за 2023–2030 гг. население страны увеличится с 231,5 млн до 264,5 млн человек. В среднесрочной перспективе ожидается также рост потребительских расходов, включая расходы на продукты питания, которые в 2029 г. вырастут до 501,6 долл. США на душу населения в год относительно 406,4 долл. США в 2023 г. В связи с этим объемы потребления нута будут расти, а дефицит внутреннего производства будет компенсироваться за счет импорта.

### Неудовлетворенный спрос на нут «кабули»

В Пакистане выращивается нут «дези», который преимущественно используется для приготовления традиционного супа дал, зернобобовой муки бесан и других блюд. Однако многие потребители считают более ценным крупнозерновой нут «кабули», характеризующийся более высокой стоимостью и применением для приготовления салатов. Этот сорт нута в Пакистане растет значительно хуже и в основном импортируется, что создает возможности для российских производителей увеличить поставки нута в страну.

### Снижение объемов внутреннего производства

Исторический максимум производства нута в Пакистане был достигнут в 2004/05 сельскохозяйственном году и составил 868,3 тыс. тонн. С тех пор внутреннее производство сокращается, поскольку пакистанские производители предпочитают выращивать культуры с более высокой доходностью. Особенно сильный спад начался с 2019 г., в результате чего самообеспеченность Пакистана нутом снизилась за четыре года с 53,0% до 29,1% в 2023 г. При этом объемы потребления не уменьшаются, что приводит к растущей потребности в импорте.

### Высокая конкурентоспособность российских производителей

В 2023 г. Россия заняла второе место среди поставщиков нута в Пакистан, обеспечивая 22,7% рынка в стоимостном выражении. На первом месте находилась Австралия с 62,4%. В отдельные годы значительные поставки также осуществлялись из Канады, США и Судана. Ни одна из этих стран не имеет подписанных торговых соглашений с Пакистаном, которые бы позволяли поставлять нут на преференциальных условиях. В результате продукция из этих стран облагается пошлиной в размере 3% согласно РНБ ВТО. В таких условиях российские производители, способные предлагать качественную продукцию по конкурентоспособным ценам, имеют явное преимущество на рынке.

## 9.2. Риски

### Выбор надежного посредника

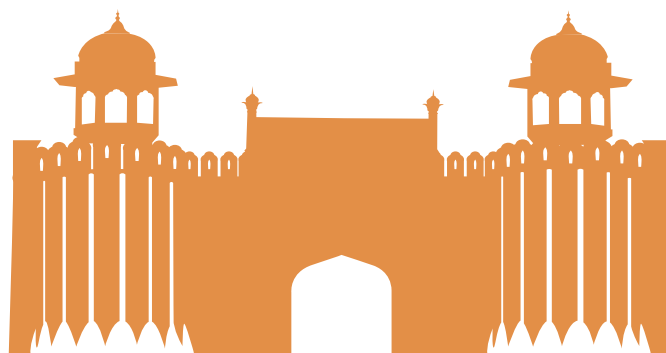
Большая часть нута в Пакистане реализуется через неформальную розницу. Импортный нут поступает туда через оптовых поставщиков, работающих напрямую с экспортерами. При этом у иностранных производителей крайне ограничены возможности влияния на поставки нута внутри страны. В таких условиях важно выбрать надежного и платежеспособного посредника, готового приобрести нут для реализации на внутреннем рынке. Поскольку в Пакистане многие деловые отношения строятся на личных связях и доверии, недостаток понимания местной специфики может представлять опасность для российских производителей при работе на этом рынке.

### Влияние макроэкономической конъюнктуры

Из-за высокого уровня государственного долга и отрицательного сальдо торгового баланса в Пакистане существуют риски нехватки иностранной валюты. Это может оказывать давление на импорт, приводя к сокращению объемов поставок продовольствия из других стран. Хотя к 2024 г. удалось в значительной мере стабилизировать курс пакистанской рупии, высокие риски инфляции сохраняются, что может привести к снижению покупательной способности населения.

### Институциональные риски

Сложная политическая ситуация, угрозы безопасности и запутанная бюрократическая система осложняют работу в Пакистане. Экспортеры, работавшие на этом рынке, отмечали трудности при регистрации предприятий, задержки при прохождении таможенного контроля из-за ручной обработки документов, отсутствие координации между ведомствами и структурами, а также дефицит кадров в портах и на таможне. Ряд процедур контроля и регулирования дублируются, что также может приводить к увеличению времени обработки заявок.



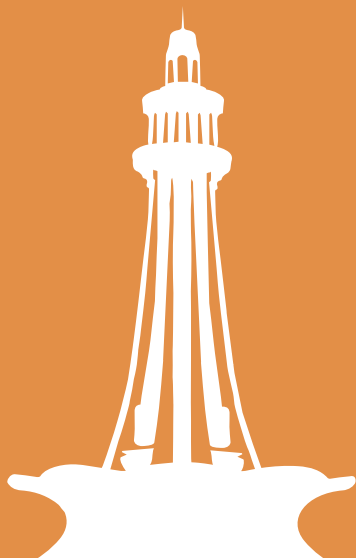
# Карта действий экспортера

---



1

0



Пакистан является перспективным рынком сбыта российского нута. Страна — один из крупнейших производителей и потребителей этого продукта в мире. Однако большая часть нута в Пакистане реализуется через неформальную розницу. Кроме того, осложняют работу на этом рынке сложная политическая ситуация, угрозы безопасности и запутанная бюрократическая система. Поэтому подготовка к поставкам в Пакистан требует тщательного изучения особенностей рынка и детальной проработки всех аспектов сделки.

## Этап I Подготовка к экспорту

- 1) Оценка рынка нута в Пакистане (подготовка стратегии выхода на рынок).
  - а) Оцените перспективность рынка (объем, структуру, динамику) и выберите целевой сегмент. Рынок бобовых в Пакистане имеет ряд важных для экспортеров особенностей:
    - преимущества: рост населения и доходов пакистанцев; высокая импортозависимость; нестабильные объемы внутреннего производства, что в последние годы компенсируется ростом импорта; роль России как одного из ключевых поставщиков;
    - недостатки: стагнация потребления нута; наличие поставщиков-конкурентов (Австралия); низкое проникновение брендованных товаров и популярность традиционных неформальных практик торговли (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 и экспортные пошлины, 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, а также требованиям «Халяль»;
    - 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 Пакистан, таких как высокий уровень протекционизма, инфраструктурные ограничения, валютные риски, портовые сборы, нехватка таможенного персонала 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 Пакистане;
  - 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 Пакистане 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<sup>16</sup>.
- д)** Оцените возможности резервирования отдельных производственных мощностей для выпуска нута на экспорт в соответствии с требованиями Пакистана (подробнее см. разделы [3.1](#), [3.2](#), [4.2](#)).
- е)** Изучите правила аттестации предприятия в соответствии с требованиями Пакистана, а также его аккредитации в Россельхознадзоре. Нут является подконтрольной продукцией, поэтому необходимо пройти инспекцию Россельхознадзора на соответствие фитосанитарным требованиям Пакистана, включая регистрацию в ИС «Аргус-Фито» (подробнее см. разделы [3.2](#), [3.3](#)).
- 

<sup>16</sup> Данный шаг не является обязательным и приведен в качестве рекомендации.

**ж)** Изучите требования по регистрации компаний-производителей и поставщиков (подробнее см. разделы [3.1](#), [3.2](#)). На практике в большинстве случаев регистрацию поставщика осуществляет импортер.

**з)** Оценка готовности продукта к экспорту.

**а)** Изучите требования к нуту в Пакистане (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 (подробнее см. раздел [3](#)).

**д)** Проверьте требования по сертификации: необходимо оформить фитосанитарный сертификат, а также сертификаты происхождения, соответствия и др. (подробнее см. разделы [3.3](#), [4.1](#)).

**е)** Изучите требования к процедурам лабораторного контроля продукции в Пакистане (подробнее см. раздел [3.3](#)).

**ж)** Проработайте вопрос защиты интеллектуальной собственности, включая проверку уникальности бренда и отсутствия конфликта прав. В Пакистане возможна международная регистрация товарного знака через ВОИС; на национальном уровне регистрация происходит в IPO (подробнее см. раздел [5.4](#)).

**з)** Подготовьте уникальное торговое предложение и модель конкуренции.



## Этап II Подготовка сделки

- 1) Организуйте поиск потенциальных покупателей в Пакистане. Основные каналы сбыта нута — оптовая и розничная торговля, реже — сектор HoReCa (подробнее см. раздел [2.3](#)). 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 выставочных мероприятиях в Пакистане (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 Пакистана (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 Пакистана; предварительно одобренный аккредитив — основной способ расчетов при экспортных поставках (подробнее см. раздел [5.2](#)).
- 5) Заключите договор с таможенным брокером организации экспорта товара и прохождения связанных с этим таможенных операций или будьте готовы организовать вывоз продукции самостоятельно (если условия договора предусматривают данные обязательства со стороны продавца)<sup>17</sup>.
- 6) Заключите договоры перевозки и страхования<sup>17</sup> (груза, риска неплатежа), оказания сюрвейерских услуг, если условия договора предусматривают данные обязательства со стороны продавца<sup>18</sup>. Морская перевозка в контейнерах — оптимальный вариант доставки нута из России в Пакистан (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.
- 8) Проверьте необходимость регистрации контракта в банке для валютного контроля; при необходимости откройте валютный счет для осуществления расчетов (подробнее см. раздел [5.2](#)).

---

<sup>17</sup> В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией (ТЭК) на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

<sup>18</sup> Распределение обязательств часто основывается на базисах поставки Инкотермс 2020. Возможные варианты доступны по [ссылке](#) (часть материалов предоставляется на платной основе).

## 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>19</sup> сроки отгрузки товара в соответствии с расписанием морских судов во избежание дополнительных затрат на хранение груза.
- 6) Самостоятельно либо с помощью таможенного брокера<sup>19</sup> осуществите таможенное оформление груза (можно как в месте отгрузки, так и на терминале в порту отправления). 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.
- 8) Передайте товар перевозчику<sup>19</sup> (отгрузка товара), получите транспортные документы (накладные/CMR, экспедиторские расписки о передаче груза).
- 9) После погрузки товара на борт судна получите коносамент, подтверждающий факт отгрузки.

---

<sup>19</sup> В некоторых случаях можно заключить договор с транспортно-экспедиторской компанией (ТЭК) на оказание комплексных услуг: таможенного оформления, перевозки, страхования, сюрвейерских услуг.

- 10) Соберите пакет документов (контракт, упаковочный лист, спецификация, инвойс, сертификат происхождения и др.) и организуйте его отправку покупателю курьерской почтой. Дополнительно может потребоваться перевести документы на урду, а также направить образцы упаковки, этикеток и самой продукции для процедур контроля (подробнее см. раздел [4](#)).

## Этап IV Действия по доставке товара на территорию Пакистана<sup>20</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 (импортером может выступать только лицо, зарегистрированное в Пакистане). В этом случае:
  - а) зарегистрируйте юридическое лицо в Пакистане (подробнее см. раздел [5.3](#));
  - б) получите разрешение на импорт; регистрация импортера не требуется (подробнее см. раздел [4](#));
  - в) обеспечьте прохождение импортного таможенного и государственного фитосанитарного контроля ввозимой продукции с предоставлением необходимых документов на английском языке; могут потребоваться образцы продукции для лабораторного контроля (подробнее см. раздел [4](#));
  - г) уплатите таможенные пошлины и сборы; организуйте перегрузку и хранение товара до его передачи покупателю (подробнее см. раздел [4](#)).



<sup>20</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; предварительно одобренный аккредитив — предпочтительный способ финансовых расчетов при поставках в Пакистан (подробнее см. раздел [5.2](#)).
- 2) Организуйте возмещение НДС через обращение в ФНС России (подробнее см. раздел [4.1](#)).
- 3) При необходимости 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, сотрудничество с предприятиями пищевой промышленности и др. (подробнее см. раздел [6](#)). Продолжите более глубокое изучение особенностей рынка Пакистана (подробнее см. разделы [1](#), [2](#), [6](#), [9](#)).
- 6) Оцените перспективы расширения присутствия на рынке: целесообразно рассмотреть регистрацию юридического лица, филиала или представительства в Пакистане, 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 Пакистане: <https://pak.minpromtorg.gov.ru>

Потенциальные площадки для поиска бизнес-партнеров:

- Посольство России в Пакистане: <https://pakistan.mid.ru>
- ТПП РФ: <https://www.tpprf.ru>
- Российско-Азиатский союз промышленников и предпринимателей:  
<https://raspp.ru>

# Контактная информация

---

11

Содержание

---



## **11.1.**

Потенциальные партнеры

## **11.2.**

Профильные организации

## 11.1. Потенциальные партнеры

Импорт

Розничная торговля

### Utility Stores



Крупнейшая розничная сеть в Пакистане, напрямую управляемая Министерством промышленности страны. Магазины Utility Stores представлены по всему Пакистану, сеть насчитывает более 4 тыс. собственных торговых точек, а также более 1 тысячи торговых точек, работающих по франшизе бренда

**Адрес:** Sarwar Colony, Tandlianwala, Faisalabad, Punjab

**Тел.:** +92 41 111 123 570

**Сайт:** <https://usc.org.pk>

Импорт

Розничная торговля

### Imtiaz Supermarket



Пакистанская розничная сеть, на рынке с 1955 г. Входит в топ-3 ретейлеров Пакистана по объему продаж и имеет более 30 торговых точек по всей стране, а также собственный интернет-магазин

**Адрес:** 7th Floor, Prestige Trade Center, Main Shaheed-e-Millat Road, Karachi, Sindh

**Тел.:** +92 21 111 468 429

**E-mail:** [hello@imtiaz.com.pk](mailto:hello@imtiaz.com.pk)

**Сайт:** [www.imtiaz.com.pk](http://www.imtiaz.com.pk)

Импорт

Розничная торговля

### Al-Fatah Supermarket



Крупная пакистанская розничная сеть, основанная в 1941 г. Головной офис и большая часть торговых точек компании находятся в северо-восточной провинции Пенджаб. Широкий ассортимент магазинов Al-Fatah Supermarket также представлен в одноименном интернет-магазине, предоставляющим услуги по доставке продуктов на дом. Компания помимо продуктов питания реализует товары для дома, косметику и электронику

**Адрес:** 52B, Block E1, Adjacent Shapes Gym, Gulberg 3, Lahore, Punjab

**Тел.:** +92 42 230 7777

**E-mail:** [info@alfatah.pk](mailto:info@alfatah.pk)

**Сайт:** [www.alfatah.pk](http://www.alfatah.pk)

Импорт

Розничная торговля



### Shop Stop

Крупная пакистанская сеть розничных магазинов под управлением нефтегазовой компании Pakistan State Oil. Специализируется на продаже продуктов питания и прочих товаров повседневного спроса на заправках материнской компании по всей стране

**Адрес:** MZF 16, Defence Shopping Mall, Main Boulevard, Iqbal Park Lahore, Punjab

**Тел.:** +92 332 8866 960

**E-mail:** [contactUs@shoppersstop.pk](mailto:contactUs@shoppersstop.pk)

**Сайт:** [www.shoppersstop.pk](http://www.shoppersstop.pk)

Импорт

Оптовая торговля



### Manglani Traders

Пакистанская торговая компания, специализируется на оптовой продаже зернобобовых культур, включая нут, а также других сельскохозяйственных товаров

**Адрес:** Office 201 and 202, Al Rehmat Trade Centre, Opposite City Court, Saleh Muhammad Street, Jodia Bazar, Karachi, Sindh

**Тел.:** +92 21 3271 3769

**E-mail:** [info@manglanitrade.com](mailto:info@manglanitrade.com)

**Сайт:** [www.manglanitrade.com](http://www.manglanitrade.com)

Импорт

Оптовая торговля

### Doni and Company



Торговая компания, специализируется на зернобобовых, масличных культурах, пшенице, рисе, сахаре, кукурузе, специях и кормах

**Адрес:** Office 101, Shalimar Centre, Altaf Hussain Road, New Challi, Karachi, Sindh

**Тел.:** +92 21 324 301 525

**E-mail:** [trade@donigroup.com](mailto:trade@donigroup.com)

**Сайт:** [www.donigroup.com](http://www.donigroup.com)

Импорт

Оптовая торговля

### Dhamia Trading Company



Компания с более чем 25-летним опытом торговли зернобобовыми

Адрес: Office 704, Muhammadi Trade Tower, Altaf Hussain Road, Karachi, Sindh

Тел.: +92 21 3237 1291 95

E-mail: [info@dhamiatraders.com](mailto:info@dhamiatraders.com)

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

Импорт

Оптовая торговля

### Bhattra Sons



Крупный импортер и дистрибьютор, специализируется на торговле зерновыми и зернобобовыми, в частности нутом

Адрес: Hussain Trade Center, Napier Road, New Chali, Karachi, Sindh

Тел.: +92 21 3221 6060

Сайт: <https://bhattra.pk>

Импорт

Оптовая торговля

### Abdul Sattar Sons



Оптовый трейдер сельскохозяйственной и сырьевой продукции

Адрес: Khanewal Road, Naqshband Colony, Multan, Punjab

Тел.: +92 336 169 0090

E-mail: [info@abdulsattarsons.net](mailto:info@abdulsattarsons.net)

Сайт: [www.abdulsattarsons.net](http://www.abdulsattarsons.net)

Импорт

Оптовая торговля

### Gani & Tayub



Оптовый трейдер зернобобовых, пищевых масел и прочей сырьевой продукции

Адрес: Office 111, International Trade Center, I.I Chundrigar Road, Karachi, Sindh

Тел.: +92 21 3244 6031 35

E-mail: [info@gtgroup.com.pk](mailto:info@gtgroup.com.pk)

Сайт: [www.gtgroup.com.pk](http://www.gtgroup.com.pk)

## 11.2. Профильные организации

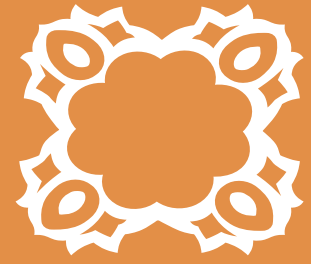
Организация	Контактная информация
<p><b>Торговая корпорация Министерства торговли Пакистана</b></p> <p>(Trading Corporation of Pakistan)</p>	<p>Адрес: 4th &amp; 5th Floor, Block B, FTC Building, Shakra-e-Faisal Road, Karachi Тел.: +92 21 111 E-mail: tcp@tcp.gov.pk Сайт: <a href="https://tcp.gov.pk">https://tcp.gov.pk</a></p>
<p><b>Министерство торговли Пакистана</b></p> <p>(Ministry of Commerce)</p>	<p>Адрес: Block-A, Pak Secretariat, Islamabad Тел.: +92 51 9205 745 E-mail: mincom@commerce.gov.pk Сайт: <a href="http://www.commerce.gov.pk">www.commerce.gov.pk</a></p>
<p><b>Министерство национальной продовольственной безопасности и исследований</b></p> <p>(Ministry of National Food Security &amp; Research)</p>	<p>Адрес: Block-B, Pak Secretariat, Islamabad Тел.: +92 51 9209 114 E-mail: secretary@mnfsr.gov.pk Сайт: <a href="http://www.mnfsr.gov.pk">www.mnfsr.gov.pk</a></p>
<p><b>Федеральное налоговое управление</b></p> <p>(Federal Board of Revenue)</p>	<p>Адрес: Room № 154, FBR House, Constitution Avenue, G-5/1, Islamabad Тел.: +92 51 9215 418 E-mail: rizwan.sarfraz@fbr.gov.pk, saqib.bajwa@fbr.gov.pk Сайт: <a href="https://fbr.gov.pk">https://fbr.gov.pk</a></p>
<p><b>Институт аграрной политики Правительства Пакистана</b></p> <p>(Agriculture Policy Institute)</p>	<p>Адрес: NFDC Building, Street № 1, H-8/1, Islamabad Тел.: +92 51 9269 888 E-mail: info@api.gov.pk Сайт: <a href="https://api.gov.pk">https://api.gov.pk</a></p>
<p><b>Пакистанский совет по сельскохозяйственным исследованиям</b></p> <p>(Pakistan Agricultural Research Council, PARC)</p>	<p>Адрес: 20-Ataturk Avenue, Sector G-5/1, Islamabad Сайт: <a href="https://parc.gov.pk">https://parc.gov.pk</a></p>
<p><b>Министерство планирования, развития и специальных инициатив</b></p> <p>(Ministry of Planning Development &amp; Special Initiatives)</p>	<p>Адрес: Block P, Pakistan Secretariat, Islamabad Тел.: +92 51 9209 442 E-mail: webmanager@pc.gov.pk Сайт: <a href="http://www.pc.gov.pk">www.pc.gov.pk</a></p>

**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](#)

## Программа строительства мелиоративных сооружений

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

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

**Регулирование:** [постановление Правительства Российской Федерации от 14.05.2021 № 731 \(приложение № 8\)](#)

## **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](#)

## **Софинансирование 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, Халаль, Кошер и Органика.



[Новости](#) — самые актуальные новости аграрного экспорта, а также дайджесты российских и зарубежных СМИ.

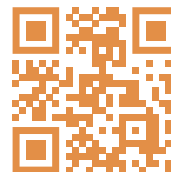


## Мы в социальных сетях:

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)

