

B2B Solutions

ОБЩЕОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЙ ГИД
по ведению бизнеса в Азербайджане
для российского производителя



КОРОТКО О САМОМ ВАЖНОМ ДЛЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТЕРА

Самый быстрый и надежный способ выйти на рынок Азербайджана, **найти сильного локального партнера**. При правильном локальном партнере выход на рынок Азербайджана будет гораздо легче: он ускорит сертификацию, таможенную, доступ к закупщикам, поможет с маркировкой и снизит риски по оплатам и логистике.

Азербайджан не входит в ЕАЭС. **Это означает:** свои правила таможни и подтверждения соответствия, свои требования к маркировке и документам.

Успех почти всегда определяется тремя вещами:

- правильный канал продаж
- правильный партнер
- правильная “полочная/проектная” экономика – цена с учетом пошлин, НДС, логистики, маржи канала и промо.

Паспорт страны в контексте экспорта

1. Страна: Азербайджанская Республика
2. Столица: Баку
3. Население: около 10 млн
4. Язык: государственный азербайджанский; русский широко используется в Баку и в бизнесе; английский чаще в международных компаниях
5. Валюта: AZN (манат). Курс долгие годы удерживается около 1 USD = 1,7 AZN, но условия сделок и валютные риски все равно нужно фиксировать в контракте
6. Экономика: сильная роль нефтегаза, при этом активно развиваются строительство, логистика и транзит, агро и переработка, торговля, ИТ
7. Роль государства: значительная (регулирование, госкомпании, инфраструктурные проекты)
8. Торговый режим: с РФ действует режим наибольшего благоприятствования, но это не “внутренняя торговля ЕАЭС” — таможня и техрегулирование национальные

Рынок относительно компактный, решения часто принимаются быстро, но вход проще и дешевле с местным партнером, который умеет проводить товар через местные требования.

ОСНОВНОЙ СПРОС НА РОССИЙСКУЮ ПРОДУКЦИЮ

1. Машиностроение и оборудование:

Сельхозтехника и оборудование для переработки;
Оборудование для строительства, ЖКХ, энергетики;
Комплектующие и запчасти;
Оборудование для нефтегаза (арматура, насосы, трубы, КИПиА) – спрос сохраняется из-за ремонтов и модернизаций.

Важно: для техники и B2B решает сервис. Если у вас нет локального сервиса, партнер должен закрывать: монтаж, гарантию, склад запчастей, инженеров.

2. Строительные материалы и инженерные решения:

Сухие смеси, клеи, штукатурки, утеплители ЛКМ (краски), гидроизоляция;
Керамика, стекло, сантехника, отделка;
Металлопрокат, арматура, трубы, металлоконструкции;

Важно: подтверждение характеристик, пожарные показатели (для части товаров), стабильность поставок “под объект”.

3. Пищевая продукция и ингредиенты:

- Зерно, мука, масла, сахар;
- Кондитерка, напитки, вода;
- Молочная категория и продукты с коротким сроком годности – при наличии сильной холодной логистики;

Важно: маркировка на азербайджанском, лабораторные проверки, стабильный вкус/качество, аккуратная документация.

4. Химия и расходные материалы:

- Полимеры, бытовая и промышленная химия;
- Удобрения, шины;
- Упаковка и материалы для производства;

Важно: MSDS/паспорта безопасности, корректная классификация, иногда ограничения по перевозке.

ТРЕНДЫ НА 2025–2026 ГГ.

- Рост требований к качеству и “прозрачности” поставки (документы, происхождение, стабильность)
- Спрос на решения “под ключ” (поставка + монтаж/сервис + обучение)
- Сильная конкуренция в FMCG со стороны Турции и ряда международных брендов, поэтому важны бренд, цена на полке и промо-план

Правовые аспекты ведения бизнеса – то, что нужно знать экспортеру

Как работать: без юрлица или с юрлицом

Самая частая модель для экспортера: прямые поставки российской компании в адрес азербайджанского импортера/дистрибьютора по внешнеторговому контракту.

Открытие компании в Азербайджане (например, ММС, аналог ООО) обычно нужно, если:

- вы хотите самостоятельно импортировать и продавать
- нужны тендеры/проекты с локальным присутствием
- нужны склад, сервисная команда, постоянный персонал

Базовые налоги (ориентиры, зависят от режима и деятельности)

- Налог на прибыль компаний: обычно 20%
- НДС: обычно 18% (импортный НДС платится при таможенном оформлении; экспорт из Азербайджана часто 0%)
- Налоги и взносы по персоналу — по местным правилам (если нанимаете сотрудников)

Важно: детали режима налогообложения и льгот зависят от отрасли, оборота и статуса компании, поэтому перед запуском лучше сделать короткую налоговую модель с местным бухгалтером.

Договор об избежании двойного налогообложения РФ–Азербайджан

- Действует и важен, если появляются выплаты между странами не только за товар, но и за услуги, роялти, проценты, дивиденды. Правильно оформляйте договоры на услуги (сервис, маркетинг, софт, обучение), чтобы избежать лишних удержаний и вопросов банков/налоговых.

Контракты – что критично прописывать

- Инкотермс (кто отвечает за доставку и риск)
- Условия оплаты и валюта
- Документы: инвойс, упаковочный, сертификаты, происхождение, инструкции и т.д.
- Приемка товара и сроки претензий
- Гарантия, сервис, запасные части (для оборудования)
- Маркетинг и использование бренда (если дистрибуция)
- Эксклюзивность: только при KPI и праве отзыва при невыполнении

Сертификация и маркировка

Кто регулирует: профильные структуры в системе стандартизации (часто фигурирует АЗСТАНДАРТ и аккредитованные органы) По санитарным требованиям (пищевка, косметика, часть товаров для детей): структуры здравоохранения/санитарного контроля.

Важно: перечень требований определяется по коду ТН ВЭД и назначению товара. Его почти всегда уточняет локальный импортер совместно с брокером/сертификационным агентом.

Общий принцип: Для части товаров нужно подтверждение соответствия (сертификат/декларация), для части – санитарные документы, для части – оба блока. Маркировка на азербайджанском языке для многих потребительских товаров фактически обязательна (особенно пищевка).

Например:

Строительные материалы.

Типовой набор: сертификат/декларация соответствия по национальным требованиям (для товаров из обязательных перечней) по отдельным группам могут потребоваться подтверждения по пожарной безопасности (например, для утеплителей, отделки, некоторых ЛКМ) и протоколы испытаний. Часто нужно предоставлять техописание, паспорт продукта, состав, область применения, протоколы испытаний лучше заранее подготовить комплект: ТДС (technical data sheet), паспорт качества, инструкции по применению, фото маркировки.

Пищевая продукция.

Типовой набор: подтверждение соответствия (если требуется по категории) санитарно-гигиенические процедуры/регистрации (по применимости) лабораторные испытания по образцам, обязательная маркировка на азербайджанском: наименование, состав, пищевая ценность (если требуется), масса/объем, дата производства, срок годности, условия хранения, производитель, страна, импортер, адреса/контакты, партия/код. Обязательно закладывайте время на лабораторию и согласование макета этикетки в контракте, фиксируйте, кто отвечает за локальную наклейку/перемаркировку, если она делается в Азербайджане.

Оборудование и электротехника

Типовой набор: подтверждение соответствия (если попадает в перечни) иногда протоколы по безопасности/электробезопасности, перевод руководств, инструкций и предупреждений на азербайджанский (часто требуется на практике, особенно для В2С и поставок в сети/на объекты).

Локальный партнер обычно быстрее подскажет “как реально принимают” документы конечные клиенты и надзор.

Что ускоряет сертификацию?

- Сильный локальный партнер
- Готовый комплект документов от производителя (спецификации, состав, протоколы, ТДС, сертификаты системы качества)
- Пилотный ассортимент (3–10 SKU), а не весь каталог сразу

Разрешительные документы:

Лицензирование касается отдельных видов деятельности (например, финансы, связь, фармацевтика, образование, охранная деятельность).

Для некоторых товарных групп могут быть дополнительные разрешения при импорте/обороте (например, алкоголь, табак, лекарства и медизделия).

Перед подписанием контракта сверяйте требования по вашему коду ТН ВЭД и назначению товара вместе с импортером и таможенным брокером.

Логистика - как возят из РФ в Азербайджан

Авто Самый распространенный вариант для регулярных поставок и сборных грузов

- Плюсы: гибко, относительно быстро
- Риски: сезонные очереди на границе, требования к документам, простои

Ж/д Подходит для крупных партий и стабильных объемов

- Плюсы: выгодно на тоннах, меньше зависимость от дорожных факторов
- Риски: сроки могут "плавать" из-за графиков, оформления и обработки

Каспий через порты Актуально для определенных маршрутов и крупнотоннажных поставок

- Плюсы: удобно для массовых грузов
- Риски: портовые окна, оформление, необходимость планирования

Авиа Для срочных и дорогих грузов, образцов

- Плюсы: скорость
- Минусы: стоимость и ограничения по номенклатуре

Таможня. База для экспортера:

Важное отличие Азербайджан не в ЕАЭС: применяются национальные ставки пошлин, свои требования к документам и подтверждению соответствия.

Пошлины и НДС

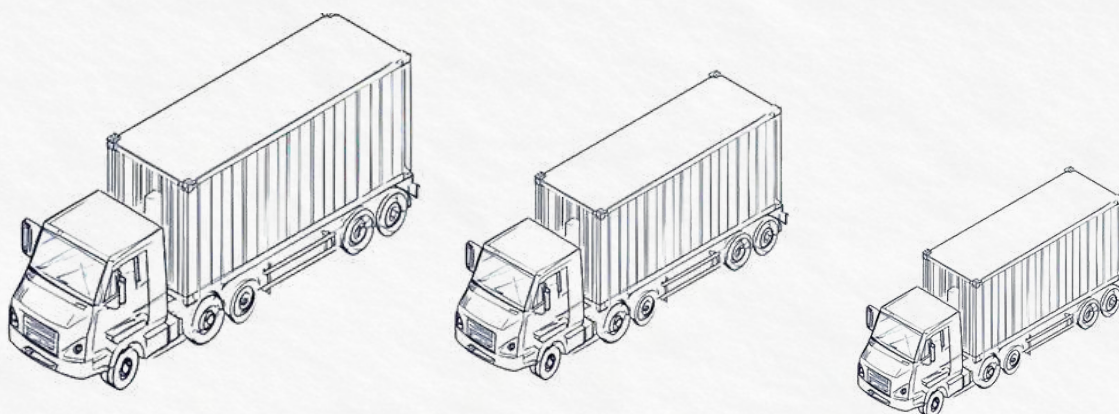
- Пошлины зависят от кода ТН ВЭД, часто встречается диапазон 0–15%, но по конкретным товарам может быть иначе
- Импортный НДС: обычно 18% и уплачивается при оформлении
- Льготы по происхождению: при правильном подтверждении происхождения, например, СТ-1 в рамках СНГ, если применимо пошлина может быть ниже или нулевой по отдельным позициям

Документы

- ВЭД-контракт
- инвойс
- упаковочный лист
- транспортные документы
- сертификат происхождения (СТ-1, если применимо)
- сертификаты/разрешения по товару (соответствие, санитария и т.п.)

Важно: ошибки в коде ТН ВЭД, описании товара и таможенной стоимости – самая частая причина задержек и доначислений.

Надежный брокер в Азербайджане крайне важен: он помогает с классификацией, пакетом документов, корректным оформлением и коммуникацией с таможней.



Культурные особенности ведения бизнеса

- **Иерархичность:** решения часто за собственником/директором, важно выйти на ЛПР
- **Доверие через личное общение:** первые встречи могут быть "на знакомство"
- **Гостеприимство:** чай/обед — часть деловой культуры и укрепления отношений
- **Тон переговоров:** уважительный, без жесткого давления
- **Чувствительные темы:** аккуратно с политическими вопросами; проявляйте уважение к национальной идентичности

Правила деловой коммуникации

- **Дресс-код:** консервативный (костюм/деловой стиль)
- **Приветствие:** рукопожатие, прямой контакт, старших приветствуют первыми
- **Визитки:** желательно двуязычные (русский и азербайджанский или русский и английский)
- **Переговоры:** могут идти дольше, чем в РФ; важны терпение и последовательность
- **Язык:** по-русски часто комфортно, но документы лучше готовить на азербайджанском или двуязычно; для официальных встреч переводчик полезен
- **После встречи:** обязательно письменный follow-up – что согласовали, следующий шаг, сроки, ответственные

Что посмотреть в Баку между деловыми встречами

Если 1–2 часа: Приморский бульвар; Набережная Площадь Фонтанов; Улица Низами (прогулка, кафе)

Если 3–4 часа: Старый город; Девичья башня; Дворец Ширваншахов

Если полдня: Центр Гейдара Алиева; Нагорный парк (панорама на город); Музей ковра

**БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ И НАДЕЕМСЯ,
ЧТО ДАННАЯ ИНФОРМАЦИЯ БЫЛА ВАМ ПОЛЕЗНА!**

Если у Вас есть запрос выхода на рынок Азербайджана, позвоните нам, наши специалисты проконсультируют вас по всем вопросам ВЭД и предложат самые оптимальные решения для вашего бизнеса!

Контакты:

Email: info@b2bsolutions.az

Тел: + 994 50 723 22 32 (az)
+7 916 369 93 57 (ru)

Сайт: www.b2bsolutions.az

Офис: г. Баку, ул. Шамиля Азизбекова 15, д. 1

График работы: Понедельник – пятница 09:00 – 18:00