

B2B Solutions

ОБЩЕОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЙ ГИД

по ведению бизнеса в Узбекистане
для российского производителя



КОРОТКО О САМОМ ВАЖНОМ ДЛЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТЕРА

На практике самый быстрый вход в Узбекистан - через сильного местного партнера. При правильном локальном партнере выход на рынок Узбекистана будет гораздо легче: он быстрее проведет вас через местные требования (сертификация, маркировка, таможня), даст доступ к закупщикам и выстроит регулярные продажи.

Узбекистан не входит в ЕАЭС, но имеет статус наблюдателя. Значит, правила по таможне и подтверждению соответствия национальные, не как в ЕАЭС.

Побеждает тот, кто считает экономику “до полки/до объекта” и закрывает локальные ожидания: документы, маркировка на узбекском, сервис, наличие/сроки.

Паспорт страны в контексте экспорта

1. Страна: Республика Узбекистан
2. Столица: Ташкент
3. Население: примерно 36–37 млн (крупный и растущий рынок)
4. Язык: Государственный язык узбекский, русский - широко используется в деловом общении в городах и во многих компаниях; английский в международной среде и отдельных секторах
5. Валюта: узбекский сум (UZS). Курс: более “плавающий”, чем в странах с жесткой привязкой, поэтому цену в контракте часто фиксируют в USD/EUR, а оплату делают в согласованной валюте и по согласованному курсу/дате
6. Экономика: Высокая инвестиционная активность в: строительстве и девелопменте, энергетике, инфраструктуре, модернизации промышленности, агросекторе и переработке, логистике и торговле
7. Роль государства: значительная госпрограммы, крупные заказчики, проекты развития.
8. Торговый режим: Узбекистан участвует в зоне свободной торговли СНГ, что по ряду товаров может давать льготы по пошлинам при корректном подтверждении происхождения (например, СТ-1), но таможенное администрирование и требования по соответствию - национальные.

ОСНОВНОЙ СПРОС НА РОССИЙСКУЮ ПРОДУКЦИЮ

Оборудование и промышленная кооперация

- оборудование для пищевой промышленности и переработки
- оборудование для текстиля и легпрома
- насосы, компрессоры, арматура, электродвигатели, КИПиА
- электрооборудование, кабельная продукция, щитовое оборудование
- запчасти и комплектующие

Что важно:

- гарантия и сервис на месте
- наличие минимального склада ЗИП/расходников
- обучение и техподдержка

Строительные материалы и инженерные решения

- сухие смеси, штукатурки, клеи, гидроизоляция
- ЛКМ и отделочные материалы
- трубы, фитинги, металлоконструкции, крепеж
- утеплители, изоляция, инженерные системы

Драйвер: активная стройка и инфраструктура.

Важно: подтвержденные характеристики и корректная техдокументация.

Химия и сырье

- полимеры, промышленные компоненты
- промышленная химия, реагенты, ЛКМ
- отдельные категории удобрений (в зависимости от ниши)

Важно: MSDS/паспорт безопасности, правильная классификация, требования к перевозке и хранению.

Металлы и изделия

- прокат, лист, арматура, трубы

Спрос поддерживается строительством и промышленными проектами.

Пищевка и ингредиенты

- ингредиенты и сырье для пищпроизводств
- отдельные категории готовой продукции (если сильное качество/бренд и понятная цена “на полке”)

Важно: маркировка на узбекском, санитарные/ветеринарные требования (по категории), стабильность качества.

ТРЕНДЫ 2025–2026

- рынок все больше выбирает “решение”, а не “коробку”: поставка + сервис + обучение + сроки
- усиливается значение прозрачных документов (по происхождению, качеству, безопасности)
- конкуренция в FMCG высокая (местные игроки + Турция/Китай/Европа в отдельных сегментах), поэтому важны промо и стабильность дистрибуции

Правовые аспекты ведения бизнеса – то, что нужно знать экспортеру

Как работать: без юрлица или с юрлицом?

Самый распространенный старт: прямой экспорт по контракту в адрес местного импортера/дистрибьютора

Локальная компания в Узбекистане чаще нужна, если:

- вы хотите сами импортировать и продавать
- планируете участие в тендерах/госзакупках или крупных проектах
- требуется склад, сервисная служба, постоянный штат

Формы присутствия

На практике чаще всего встречаются:

- местное ООО (аналог LLC) для полноценной коммерческой деятельности
- представительство иностранной компании

Конкретный выбор зависит от задач, банковского комплаенса и того, где будет “центр прибыли”.

Базовые налоги

Ориентиры, зависят от режима и деятельности

Ставки и режимы зависят от отрасли и статуса налогоплательщика.

На практике часто ориентируются на:

- корпоративный налог (налог на прибыль): базовый уровень около 15% для большинства компаний, но для отдельных сфер возможны повышенные ставки и исключения
- НДС: базовый уровень 12% (распространенная ставка последних лет), по операциям импорта применяется при оформлении
- налоги и взносы по персоналу — по местным правилам

Перед стартом лучше посчитать модель “контракт–логистика–таможня–НДС–партнерская маржа” вместе с местным бухгалтером.

Контракты

что обязательно фиксировать

- Инкотермс и точка перехода рисков
- валюта, порядок оплаты, банковские реквизиты и требования к документам
- перечень документов на каждую поставку
- приемка, претензии, сроки рекламаций
- гарантия и сервис (для оборудования), ответственность за простой
- эксклюзивность (если обсуждается): только через KPI и право отмены при невыполнении

Сертификация и маркировка

Кто регулирует: профильное агентство/система технического регулирования (часто на практике говорят "Uzstandard", но решения и оформление идут через действующую систему техрегулирования и аккредитованные органы)

Санитарные требования:

- санитарно-эпидемиологическая служба (по линии Минздрава) по продукции, влияющей на здоровье/контакт с пищей и т.д.
- Ветеринария и фитосанитария:
 - для продукции животного происхождения и некоторых пищевых категорий
 - для растительной продукции и карантинных требований

Ключевое правило: требования определяются по коду ТН ВЭД и назначению товара. Одно и то же изделие может иметь разные требования в зависимости от применения.

Могут потребоваться:

- сертификат/декларация соответствия (по перечням)
- санитарно-эпидзакключение/гигиеническая регистрация (по категории)
- ветеринарные/фитосанитарные документы (по категории)
- корректная маркировка на узбекском языке

НАПРИМЕР:

Строительные материалы

- часто встречающиеся требования:
- подтверждение соответствия (если товар в обязательных перечнях)
- протоколы испытаний по ключевым характеристикам (прочность, адгезия, морозостойкость, горючесть и т.д. — по типу материала)
- для некоторых групп: дополнительные требования по пожарным характеристикам и безопасности применения

что лучше подготовить производителю заранее:

- паспорт качества/сертификат партии (если есть)
- технический лист (TDS), область применения, состав, условия хранения
- инструкция по применению
- фото упаковки, маркировки и паллетизации

Пищевая продукция

Типовые требования по категории:

- санитарные процедуры/подтверждения
- лабораторные исследования образцов
- ветеринарные документы (для продукции животного происхождения) или фитосанитарные (для отдельных растительных групп) при необходимости
- маркировка на узбекском: состав, масса/объем, дата производства, срок годности, условия хранения, производитель, импортер/дистрибьютор, партия и др.

Часто удобнее делать локальную наклейку (перемаркировку) силами импортера на складе, но это нужно жестко прописывать в договоре: кто отвечает, кто утверждает макет, кто несет риск ошибки.

Оборудование и электротехника

Обычно проверяют:

- соответствие по перечням (сертификат/декларация)
- безопасность по типу оборудования
- наличие инструкции и предупреждений на узбекском, часто требуется заказчиком и при розничной продаже

Что реально ускоряет прохождение требований

- **опытный локальный импортер + сертификационный агент**
- **пилотный набор SKU (не весь каталог)**
- **полный пакет техдокументации и понятное описание товара для ТН ВЭД**

Разрешительные документы

Отдельные виды деятельности и товары могут требовать лицензий/разрешений, чаще всего это:

- фармацевтика, медизделия
- алкоголь и табак
- телеком/связь
- образование
- финансовые услуги
- отдельные виды перевозок и деятельности повышенного риска

Рекомендация: проверять не "вообще по отрасли", а по конкретному товару и схеме оборота (импорт, склад, розница, B2B, монтаж)

Логистика поставок из России в Узбекистан:

Автодоставка

- Плюсы: гибко для сборных грузов и срочных поставок
- Минусы/риски: сезонные ограничения, очереди, требования к документам; необходимость учитывать маршрутизацию и транзитные нюансы

Железная дорога

- Плюсы: выгодно на объемах, удобно для промышленного ассортимента;
- Минусы: сроки зависят от графика, перегрузов, станций обработки и документооборота

Авиа

- Плюсы: быстро для образцов, небольших и дорогих партий;
- Минусы: высокая стоимость и ограничения по номенклатуре

Рекомендации

-пищевка: заранее подтвердить холодную цепь у партнера

-оборудование: сразу планировать запас ЗИП и расходников в стране

-проекты: согласовать график "под объект", иначе получите простои и штрафы от заказчика



Таможня

Узбекистан не в ЕАЭС, работает по национальным правилам таможенного оформления. При этом участие в СНГ и зоне свободной торговли СНГ может давать тарифные льготы при правильном подтверждении происхождения.

Пошлины и импортные налоги

- ставки пошлин зависят от ТН ВЭД и по разным группам могут существенно отличаться
- импортный НДС применяется при оформлении (базовая ставка НДС в стране 12% по общему правилу, но по отдельным режимам бывают особенности)
- льготы: при наличии применимого сертификата происхождения (например, СТ-1) для ряда товаров пошлина может быть ниже

Типовой комплект документов

- внешнеторговый контракт
- инвойс
- упаковочный лист
- транспортные документы
- сертификат происхождения (если используете льготы)
- сертификаты/разрешения по товару (соответствие, санитария, ветеринария и т.д.)

Таможенный брокер в Узбекистане критичен для: правильного кода ТН ВЭД, правильной таможенной стоимости, корректного пакета документов, минимизации простоев и затрат

Культурные особенности ведения бизнеса в Узбекистане

Иерархичность: решения часто принимает собственник/директор

Отношения важны: доверие строится через личные встречи, рекомендации и последовательность

Гостеприимство: чай, обед, неформальное общение — часть бизнес-процесса

Темп: переговоры могут идти медленно, но при правильном контакте решения принимаются достаточно оперативно

Уважение к традициям и корректность в чувствительных темах повышают шансы на долгосрочное партнерство

Правила деловой коммуникации

Дресс-код: консервативный деловой стиль

Приветствие: рукопожатие, обращение по имени-отчеству/должности уместно, уважительный тон

Язык: по-русски часто комфортно; официальные документы и маркировка чаще требуют узбекский (иногда дополнительно русский)

Переговоры: не давить, быть конкретным по срокам, цене, условиям, обязательно фиксировать договоренности письменно

Follow-up: письмо после встречи с резюме договоренностей, следующими шагами, сроками и ответственными

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

B2B Solutions