Вода и напитки / WB-10

Экспортные партии и коды

Ведение кодов, этикеток покупателя и документов для экспортных партий в едином процессе.

Экспорт растёт. Требования — с двух сторон.

Экспорт газированных напитков резко вырос в начале 2026 года, в основном в Казахстан и Кыргызстан. При этом покупатели выдвигают собственные требования, а также вводится порядок взаимного признания кодов.

Принципиальная схема. Фактические результаты работы не показаны.

01 Заказ	Требования покупателя · Направление · Карточка партии
02 Производство	Коды · Этикетка покупателя · Привязка
03 Склад	Отдельные паллеты · SSCC · Выделенное место
04 Отгрузка	Комплект документов · Перечень кодов · Граница

Кратко о задаче

43,2 млн л — Экспорт газированных напитков в январе–феврале 2026 года: 19,9 млн долларов, 19 стран. [1]

2,9 × — Рост объёма экспорта по сравнению с тем же периодом прошлого года. [1]

01.06.2026 — Дата начала взаимного признания кодов маркировки воды и напитков со странами-партнёрами. [2]

Ноябрь 2026

01 Факты и контекст

Для кого

Экспортный отдел	Требования покупателей и документы.
Производство	Этикетки и коды для экспортной партии.
Склад	Раздельный учёт экспортных паллет.
Владелец завода	Новые рынки и заказы.

Факты и мировая практика

Национальный комитет по статистике

В январе–феврале 2026 года экспортировано 43,2 млн литров газированных напитков на 19,9 млн долларов; объём вырос в 2,9 раза. [1]

Национальный комитет по статистике

Основные направления: Казахстан — 26,8 млн л, Кыргызстан — 12,9 млн л, Россия — 3 млн л. [1]

Постановление Кабинета Министров № 56 от 11.02.2026

С 1 июня 2026 года вводится взаимное признание кодов маркировки воды и напитков между Узбекистаном и странами-партнёрами. [2]

То же постановление

Данные маркировки должны храниться и обрабатываться только в дата-центрах на территории Узбекистана. [2]

Производитель соков и напитков, без количественных данных

Зарубежные покупатели требуют наносить собственную этикетку поверх узбекских кодов; некоторые клиенты начали отменять заказы. [3]

Взаимное признание может распространяться только на продукцию, подлежащую обязательной маркировке в обеих странах. Проверяйте требования по каждому направлению отдельно.

Две этикетки

Если покупатель требует собственную этикетку, необходимо определить, как она связывается с узбекским кодом.

Разделение партий

Если экспортные паллеты смешиваются с паллетами для внутреннего рынка, коды могут попасть не на тот рынок.

Комплект документов

Коды, паллетные этикетки и отгрузочные документы должны соответствовать друг другу.

Изменение требований

Порядок взаимного признания новый; практические требования могут различаться по направлениям.

Как рассчитываются потери

Отменённый заказ	объём заказа (ед.) × маржа на единицу (сум/ед.)
Перемаркировка	количество единиц (шт.) × (время перемаркировки на единицу (ч/шт.) × ставка оплаты труда (сум/ч) + стоимость материалов на единицу (сум/шт.))
Задержка отгрузки	дни ожидания (дн.) × затраты в день (сум/дн.)
Не тот рынок	ошибочно направленные единицы (шт.) × затраты на возврат (сум/шт.)

Примерные расчёты: базовые показатели, единицы и ставки определяются при обследовании. Не учитывайте одну потерю дважды.

Отдельный поток кодов для экспорта

Экспортная партия ведётся с отдельной отметкой от заказа до отгрузки, а требования покупателя фиксируются в карточке партии.

01 Заказ

Требования покупателя · Направление · Карточка партии

02 Производство

Коды · Этикетка покупателя · Привязка

03 Склад

Отдельные паллеты · SSCC · Выделенное место

04 Отгрузка

Комплект документов · Перечень кодов · Граница

Модули

Поток кодов для экспортных партий	Карточка партии, требования покупателя, привязка кодов	Инженерная компетенция
Склад и ТСД (WMS)	Раздельный учёт и отгрузка экспортных паллет	Коммерчески доступно
Интеграция Asl belgisi и 1С	Экспортированные коды и документы	Коммерчески доступно

Ниже указан уровень готовности модулей. Результаты сторонних поставщиков не являются прогнозом для вашей площадки.

04 Внедрение и измерение

01 Карта требований

Собираются требования по каждому направлению и покупателю.

Результат: таблица требований.

02 Процесс работы с партией

Проектируются карточка партии и правила привязки.

Результат: описание экспортного процесса.

03 Пилотная партия

Процесс тестируется на одном направлении.

Результат: документы в полном объёме.

04 Масштабирование

Добавляются остальные направления.

Результат: ежемесячный отчёт.

Что измеряется

Готовность документов	Доля партий, полностью готовых до отгрузки	Карточка партии
Перемаркировка	Перемаркированные единицы	Производство
Время подготовки партии	Дни от заказа до отгрузки	Карточка партии
Претензии покупателей	Количество, по причинам	Экспортный отдел

Что нужно для старта

- Ответственный за экспорт
- Перечень направлений и покупателей
- Документы с требованиями покупателей
- Тестовый доступ к складу и 1С

05 Проверка готовности и следующий шаг

01 Зафиксированы ли требования к кодам и этикеткам по каждому направлению?	Да / Нет / Неизвестно
02 Определено ли, как этикетка покупателя связывается с узбекским кодом?	Да / Нет / Неизвестно
03 Ведётся ли экспортная партия по отдельной карточке?	Да / Нет / Неизвестно
04 Хранятся ли экспортные паллеты на складе отдельно?	Да / Нет / Неизвестно
05 Маркируются ли экспортные паллеты кодом SSCC?	Да / Нет / Неизвестно
06 Прикладывается ли при отгрузке перечень кодов к документам?	Да / Нет / Неизвестно
07 Получена ли информация о порядке взаимного признания?	Да / Нет / Неизвестно
08 Учитываются ли случаи перемаркировки?	Да / Нет / Неизвестно
09 Фиксируются ли претензии покупателей с указанием причины?	Да / Нет / Неизвестно
10 Назначен ли ответственный за экспорт?	Да / Нет / Неизвестно

Чего мы не обещаем

• Точные сроки и стоимость без аудита

• Государственные решения и сроки

• Изменения в программе линии без разрешения поставщика оборудования

• Неизмеренный результат или экономия

• Юридическое заключение по требованиям зарубежных стран

• Объём заказов

Аудит экспортного процесса

Соберём требования по вашим экспортным направлениям и спроектируем процесс работы с партиями.

• Таблица требований

• Описание процесса работы с партией

• План пилотной партии

Объём, стоимость и сроки согласуются после изучения площадки и её данных.

06 Источники и границы документа

[1] Национальный комитет по статистике. stat.uz, март 2026 г.

stat.uz

[2] Постановление Кабинета Министров № 56 от 11.02.2026. lex.uz/ru/docs/8046198; advice.uz, 16.02.2026.

lex.uz/ru/docs/8046198

advice.uz

[3] Заявления производителей и UzBev. gazeta.uz, 15.04.2026.

gazeta.uz

Подготовлено по указанным источникам. Заявления поставщиков и отраслевые показатели приведены с атрибуцией; независимая проверка здесь не проводилась. Результаты, сертификация и решения регуляторов не гарантируются. Перед принятием решений сверяйтесь с действующими официальными требованиями.

The Endurance Industrial Technologies LLC · MT-WB-10-RU · 11.2026