

Экспортный гид

# Масло подсолнечное

---



Эфиопия

Экспортный гид

# Масло подсолнечное



Эфиопия

Гид создан при участии:



# Предисловие

---

Эфиопия — страна с большим населением и низкими доходами на душу населения. 95% потребления пищевых масел в стране приходится на импортную продукцию. Экспорт подсолнечного масла в Эфиопию имеет определенные сложности, но тем не менее это растущий рынок, на котором прогнозируется увеличение спроса на растительное масло, в т.ч. подсолнечное.

Для успешного экспорта подсолнечного масла в Эфиопию необходима хорошо спланированная стратегия, которая должна учитывать:

- тенденции на рынке растительного масла, включая сектор подсолнечного масла;
- потребительские предпочтения;
- особенности торгово-распределительной сети;
- сложности нормативно-правовой среды, стандарты на подсолнечное масло, процедуры импорта растительных масел;
- структуру логистики;
- особенности продвижения и позиционирования продукции на рынке;
- особенности ведения бизнеса в Эфиопии.

Настоящий экспортный гид разработан для освещения указанных ключевых вопросов, а также может быть использован как практическое руководство к действию для российских компаний, которые рассматривают возможность экспорта подсолнечного масла в Эфиопию.

© ФГБУ «Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации», 2023.

© Все права защищены.

Никакая часть данного издания не может быть воспроизведена ни 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>6</b>
<b>Введение .....</b>	<b>9</b>
<b>1. Краткий обзор — Эфиопия .....</b>	<b>12</b>
1.1. Экономические тенденции .....	14
1.2. Политические тенденции.....	22
1.3. Демографические тенденции .....	24
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны.....	26
<b>2. Обзор рынка .....</b>	<b>29</b>
2.1. Объем и динамика рынка .....	31
2.2. Потребительские предпочтения .....	45
2.3. Торгово-распределительная сеть.....	47
2.4. Конкурентная среда и участники рынка.....	51
<b>3. Стандарты на растительное масло .....</b>	<b>58</b>
3.1. Требования к предприятиям .....	60
3.2. Требования к сертификации .....	61
3.3. Требования к упаковке и маркировке .....	63
<b>4. Барьеры входа на рынок.....</b>	<b>65</b>
4.1. Особенности таможенных процедур.....	67
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры.....	71
<b>5. Организация экспортных поставок .....</b>	<b>74</b>
5.1. Логистика.....	76
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций.....	84
5.3. Формы присутствия на рынке .....	86
5.4. Защита интеллектуальной собственности.....	88
<b>6. Продвижение продукции .....</b>	<b>89</b>
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке .....	91
6.2. Отраслевые выставки и ярмарки .....	92
<b>7. Особые экономические зоны .....</b>	<b>93</b>
<b>8. Особенности ведения бизнеса .....</b>	<b>99</b>
<b>9. Преимущества и риски осуществления поставок .....</b>	<b>103</b>
9.1. Преимущества.....	105
9.2. Риски.....	106

<b>10. Карта действий экспортера .....</b>	<b>108</b>
<b>11. Контактная информация .....</b>	<b>114</b>
11.1. Потенциальные партнеры .....	116
11.2. Профильные организации .....	117
<b>12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК .....</b>	<b>118</b>
<b>Приложение №1.</b>	
<b>Товаросопроводительные документы .....</b>	<b>125</b>
<b>Приложение №2.</b>	
<b>10 шагов при подготовке к экспорту .....</b>	<b>133</b>
<b>Приложение №3.</b>	
<b>Возмещение НДС при экспорте товаров .....</b>	<b>138</b>

# Резюме

---

- Эфиопия — густонаселенная страна с населением 104,1 млн человек, страна имеет очень низкий ВВП на душу населения — 3 434,9 долл. США.
- В стране серьезные проблемы в сфере образования, низкая производительность труда, слабо развитая рыночная и энергетическая инфраструктуры. Модель экономического развития Эфиопии привела к дефициту платежного баланса по текущим операциям, росту внешнего долга и высокому уровню инфляции. Эфиопия испытывает значительные потребности в финансировании из-за необходимости модернизации инфраструктуры.
- Производство подсолнечного масла в Эфиопии из местного сырья остается незначительным и составляет порядка 6-8 тыс. тонн в год. Правительство стимулирует внутреннее производство и переработку растительных масел, а также расширение ассортимента потребляемых масел. В стране запускаются новые производственные комплексы и агропромышленные парки.
- На рынке растительных масел Эфиопии около 90% занимает импортная продукция, в основном пальмовое масло. Уровень потребления растительных масел в стране низкий и составляет лишь 80% от целевых показателей, определенных правительством страны.
- Импорт подсолнечного масла Эфиопии растет и по итогам 2022 г. составил 146,4 тыс. тонн на 257,1 млн долл. США. Более 90% импортных поставок приходится на рафинированное масло. Основным поставщиком является Турция.
- Рынок пищевых масел в Эфиопии разделен на два основных сегмента. Самый большой из них — это сегмент пищевого масла, продаваемого по субсидируемым государством ценам. Большая часть субсидируемого правительством пищевого масла — это пальмовое масло. Правительство стремится увеличить количество импортеров пищевого масла, чтобы расширить предложение и снизить рост цен на местном рынке.
- Импортные таможенные пошлины на большинство видов растительного масла были снижены в 2021 г. с 20% до 5%, а на рафинированное и фасованное пальмовое масло, наоборот, увеличены с 10% до 30%.
- Основными препятствиями для импорта подсолнечного масла являются нехватка иностранной валюты, задержки товаров в основных портах поставки. В целом эти препятствия создают очень рискованную обстановку для экспортеров, поскольку поставки могут характеризоваться длительными сроками, которые увеличивают издержки.

# Список сокращений

---

## Список англоязычных сокращений

<b>ACITF</b>	Abeba Chamber International Trade Fair — Международная торговая выставка Аддис-Абебской торговой палаты
<b>AIGC</b>	Agro-industry Growth Corridors — агропромышленные коридоры роста
<b>ARSO</b>	African Regional Organization for Standardization — Африканская региональная организация по стандартизации
<b>B2B</b>	Business to business, «бизнес для бизнеса» — любая деятельность одних компаний по обеспечению других производственных компаний сопроводительными услугами, а также товарами и услугами, предназначенными для производства других товаров
<b>BKIAE</b>	Belayneh Kindie Import and Export — компания-импортер подсолнечного масла в Эфиопии
<b>CAC</b>	Codex Alimentarius Commission — Комиссия «Кодекс Алиментариус»
<b>CES</b>	Compulsory Ethiopian Standards — обязательные эфиопские стандарты
<b>COC</b>	Certificate of Conformity — сертификат соответствия
<b>EFDA</b>	Ethiopia Drugs and Food Authority — Эфиопское управление по контролю за продуктами питания и лекарственными средствами
<b>EIA</b>	Ethiopian Investment Agency — Эфиопское инвестиционное агентство
<b>ERCA</b>	Ethiopian Revenues and Customs Authority — Налогово-таможенная служба Эфиопии
<b>GTP II</b>	Growth and Transformation Plan II — План роста и трансформации
<b>IAIP</b>	Integrated Agro-industrial Parks — интегрированные агропромышленные парки
<b>IEC</b>	International Electro-technical Commission — Международная электротехническая комиссия
<b>ISO</b>	International Organization for Standardization — Международная организация по стандартизации

## Список сокращений

<b>LAPSSET</b>	Коридор Порт Ламу — Южный Судан — Эфиопия
<b>MoALR</b>	Ministry of Agriculture and Livestock Resources — Министерство сельского хозяйства и животноводства
<b>OIML</b>	International Organization of Legal Metrology — Международная организация законодательной метрологии
<b>SDTV</b>	Société Djiboutienne de Gestion du Terminal Vraquier — управляющая компания терминала в порту Джибути
<b>PLC</b>	Private Limited Company — частная компания с ограниченной ответственностью
<b>VoC</b>	Verification of Conformity — проверка соответствия перед отгрузкой

## Список русскоязычных сокращений

<b>АДП</b>	Амхарская демократическая партия
<b>АКТ</b>	Соглашение об экономическом партнерстве между странами Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанской группы
<b>АСЭ</b>	Агентство по стандартам Эфиопии
<b>ВВП</b>	Валовой внутренний продукт (Gross domestic product — GDP)
<b>ВТО</b>	Всемирная торговая организация
<b>ДОНО</b>	Демократическая организация народов Оромо
<b>ИП</b>	Индустриальный парк
<b>КОМЕСА</b>	Общий рынок Восточной и Южной Африки (Common Market for Eastern and Southern Africa — COMESA)
<b>МВФ</b>	Международный валютный фонд
<b>МОВР</b>	Межправительственный орган по вопросам развития (The Intergovernmental Authority on Development — IGAD)
<b>МТП</b>	Министерство торговли и промышленности
<b>НБЭ</b>	Национальный банк Эфиопии

*Список сокращений*

<b>НФОТ</b>	Народный фронт освобождения Тиграй
<b>ОЭЗ</b>	Особая экономическая зона
<b>ПИИ</b>	Прямые иностранные инвестиции
<b>ПРООН</b>	Программа развития Организации объединенных наций (United Nations Development Programme — UNDP)
<b>РДФЭН</b>	Революционно-демократический фронт эфиопских народов
<b>УСН</b>	Упрощенная система налогообложения
<b>ФАО</b>	Продовольственная и сельскохозяйственная Организация объединенных наций (Food and Agriculture Organization of UN — FAO)
<b>ЮНИДО</b>	Организация объединенных наций по промышленному развитию (United Nations Industrial Development Organization — UNIDO)
<b>ЮЭНДД</b>	Южно-эфиопское народно-демократическое движение

# Введение

---





Федеративная Демократическая Республика Эфиопия (далее — Эфиопия) — государство, расположенное на полуострове Африканский Рог, граничит с Кенией, Южным Суданом, Суданом, Джибути, Эритреей и Сомали. Это вторая по численности населения страна в Африке после Нигерии. В ней проживают 104,1 млн человек. Эфиопия является одним из основателей Африканского союза. Страна входит в число наименее развитых и наименее урбанизированных стран мира и характеризуется одним из самых высоких уровней бедности. Сельское хозяйство является ключевым сектором экономики, на который приходится 37,6% ВВП страны и 63,7% структуры занятости.

### **Общая информация (2022 г.)**

**ВВП в текущих ценах:** 120,4 млрд долл. США

**Темпы роста ВВП:** 6,4%

**ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах):** 994,2 долл. США

**Приток ПИИ (2021 г.):** 4,3 млрд долл. США

**Население:** 104,1 млн человек

**Площадь страны:** 1 136,3 тыс. км<sup>2</sup>

**Крупнейшие города по численности населения:** Аддис-Абеба (4,6 млн), Дыре-Дауа (1,3 млн), Мэкэле (480,2 тыс.), Гондэр (358,3 тыс.), Бахр-Дар (348,4 тыс.)

**Уровень урбанизации:** 22,7%

**Уровень безработицы:** 4,0%

**Структура ВВП (2021 г.):** сельское хозяйство (37,6%), промышленность (21,9%), сфера услуг (36,3%)

**Структура занятости (2021 г.):** сельское хозяйство (63,7%), промышленность (10,2%), сфера услуг (26,2%)

**Основные товары экспорта:** кофе, срезанные цветы, семена кунжута, фасоль, жмых и шрот соевые

**Основные товары импорта:** масло пальмовое, пшеница, сахар свекловичный и тростниковый, масло подсолнечное, рис

**Объем экспорта:** 2,3 млрд долл. США

**Объем импорта:** 2,2 млрд долл. США

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

# Краткий обзор — Эфиопия

---

1



Содержание

---



## 1.1.

Экономические тенденции

## 1.3.

Демографические тенденции

## 1.2.

Политические тенденции

## 1.4.

Влияние тенденций  
на потребительский рынок страны

## 1.1. Экономические тенденции

До экономического шока, вызванного COVID-19 в 2020 г., Эфиопия входила в число быстрорастущих стран мира по темпам роста ВВП, чему способствовала амбициозная программа государственных капиталовложений, поддерживаемая МВФ, с целью устранения макроэкономических диспропорций и создание основ для устойчивого и инклюзивного роста экономики. Несмотря на период стремительного роста, Эфиопия остается одной из беднейших стран. Эфиопия имеет один из самых высоких экономических рисков в Африке из-за больших структурных дисбалансов: значительный внешний долг, высокая зависимость от грантовых доходов и других каналов внешнего финансирования для бюджетной поддержки, инфляционный риск со стороны предложения на внутреннем рынке.

По данным Международного валютного фонда (далее — МВФ) и Национального Банка Эфиопии, темп роста ВВП Эфиопии в 2021 г. составил 6,3% (по данным Oxford Economics — 5,6%) по сравнению с 6,1% в 2020 г., несмотря на меры по сдерживанию распространения COVID-19 и геополитическую нестабильность.

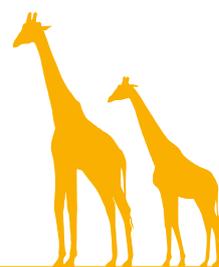
Сельскохозяйственный сектор, на деятельность которого пандемия COVID-19 существенно не повлияла, в 2022 г. оказывал поддержку экономике, и, как ожидается, будет поддерживать экономический рост в последующие годы. В то же время сельское хозяйство сталкивается с существенными проблемами в результате воздействия изменений климата и конфликтов внутри страны, что в итоге подвергает риску продовольственную безопасность страны и вызывает проблемы на рынке труда, так как, по официальным данным, сельскохозяйственный сектор обеспечивает практически 64% занятых в стране. Неблагоприятные погодные условия часто приводят к засухам, которые сказываются на сельскохозяйственном производстве и урожайности, приводя к нехватке продовольствия для многих слоев населения. Например, в 2022 г. страна пережила самую сильную за 40 лет засуху, которая особенно сказалась на населении южных и восточных регионов Эфиопии. Ожидается, что в долгосрочной перспективе аграрный сектор получит значительную выгоду от текущих экономических реформ, направленных на использование потенциала частного сектора для повышения производительности. Кроме того, ожидается, что рост механизации в сельском хозяйстве станет одним из основных факторов, влияющих на будущее экономическое развитие страны.

В 2022 г. экономика Эфиопии сохранила темпы роста, несмотря на двухлетний военный конфликт в Тыграе (2020–2022 гг.), который привел к прекращению деловой активности в регионе, росту военных расходов, а также к экономическим санкциям в отношении Эфиопии.

Ожидается, что прекращение войны в Тыграе в конце 2022 г. положительно скажется на ускорении экономического роста Эфиопии в среднесрочной перспективе. В 2023–2028 гг. темпы роста экономики Эфиопии будут в диапазоне 6–7%, что выше среднего показателя в 4% в странах Африки к югу от Сахары.

С другой стороны, в контексте продолжающегося кризиса платежного баланса, слабой долларовой ликвидности и высокого риска девальвации обменного курса местной валюты, ожидается, что Эфиопия подвергнется риску дефолта по своим суверенным долговым обязательствам. В 2024 г. Эфиопии предстоит погашение еврооблигаций на сумму 1,0 млрд долл. США, и риск рефинансирования считается экстремальным, поскольку Эфиопия по-прежнему не имеет доступа к традиционным рынкам капитала. Помимо этого, истощение валютных резервов также представляет повышенный риск того, что Эфиопия может объявить дефолт до погашения еврооблигаций<sup>1</sup>.

Правительство Эфиопии возлагают надежды на прямые иностранные инвестиции через свою программу реформ, направленную на привлечение иностранного капитала, укрепление платежного баланса, открытость экономики и восстановление прежних темпов роста экономики. Правительство Эфиопии стремится привлечь около 2,0 млрд долл. США<sup>2</sup> в рамках новой программы МВФ и ускорить процесс реструктуризации внешнего долга<sup>3</sup> к концу 2023 г. Правительство страны находится на пути к новому финансированию МВФ, которое подразумевает экстренную поддержку для преодоления кризиса платежного баланса, трехлетнюю программу в рамках расширенного кредитного механизма (ESF) и механизма расширенного финансирования (EFF).

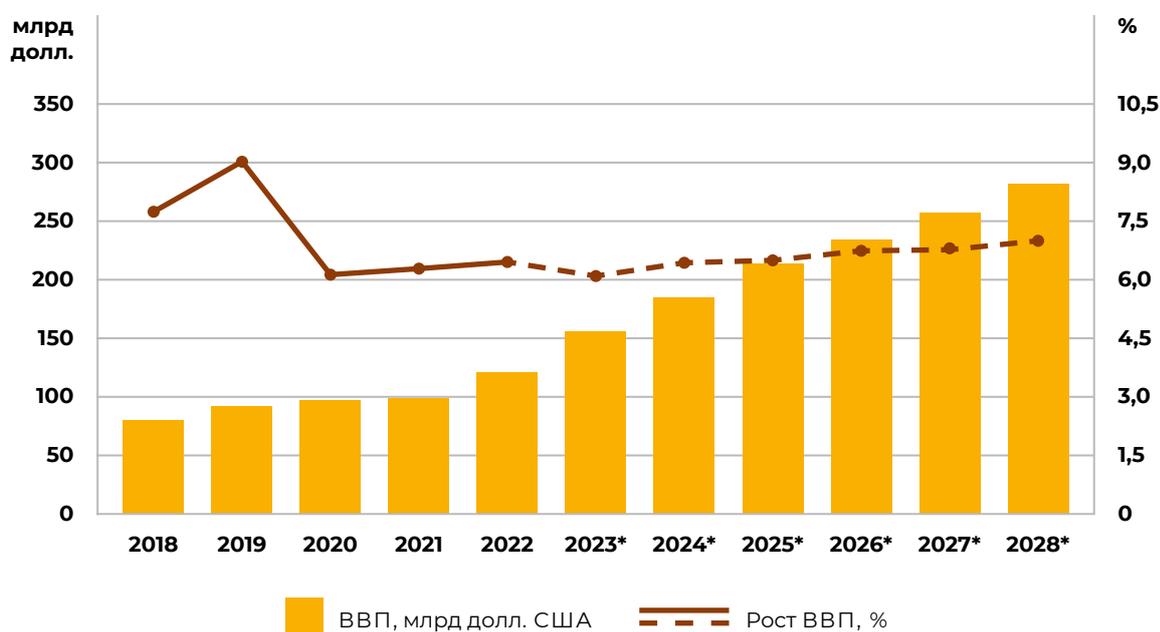


<sup>1</sup> Быстрое сокращение валютных резервов подорвало устойчивость страны к внешним потрясениям, усугубив нехватку валютной ликвидности.

<sup>2</sup> Однако МВФ подсчитал, что до 2026 г. Эфиопия столкнется с дефицитом финансирования в размере не менее 6 млрд долл. США, а это означает, что стране все равно не хватит 4 млрд долл. США, даже если кредит будет одобрен. Это означает, что, вероятно, потребуются более комплексный пакет реструктуризации долга, если страна хочет избежать дефолта по своим внешним обязательствам.

<sup>3</sup> Эфиопия уже подавала заявку на урегулирование долга в 2021 г. в соответствии с Common Framework в качестве средства для переноса обязательств по обслуживанию долга, но прогресс был медленным.

Рис. 1. Динамика ВВП Эфиопии в текущих ценах, 2018–2028 гг.



Источник: МВФ (World Economic Outlook), EMIS

Примечание. \*прогноз, данные МВФ по состоянию на 20.06.2023 г.

Серьезный дисбаланс между предложением эфиопского быра и твердой валюты наряду с требованиями правительства по отношению к иностранной валюте для выполнения своих обязательств по обслуживанию долга побудили Банк Эфиопии ужесточить ограничения для торговли иностранной валютой на внутреннем рынке. Помимо этого, для стабилизации ситуации с иностранной валютной, Эфиопия стремится увеличить приток долларов США за счет прямых иностранных инвестиций, направленных на реализацию реформы, что увеличит выплаты в рамках потенциальной новой программы МВФ.

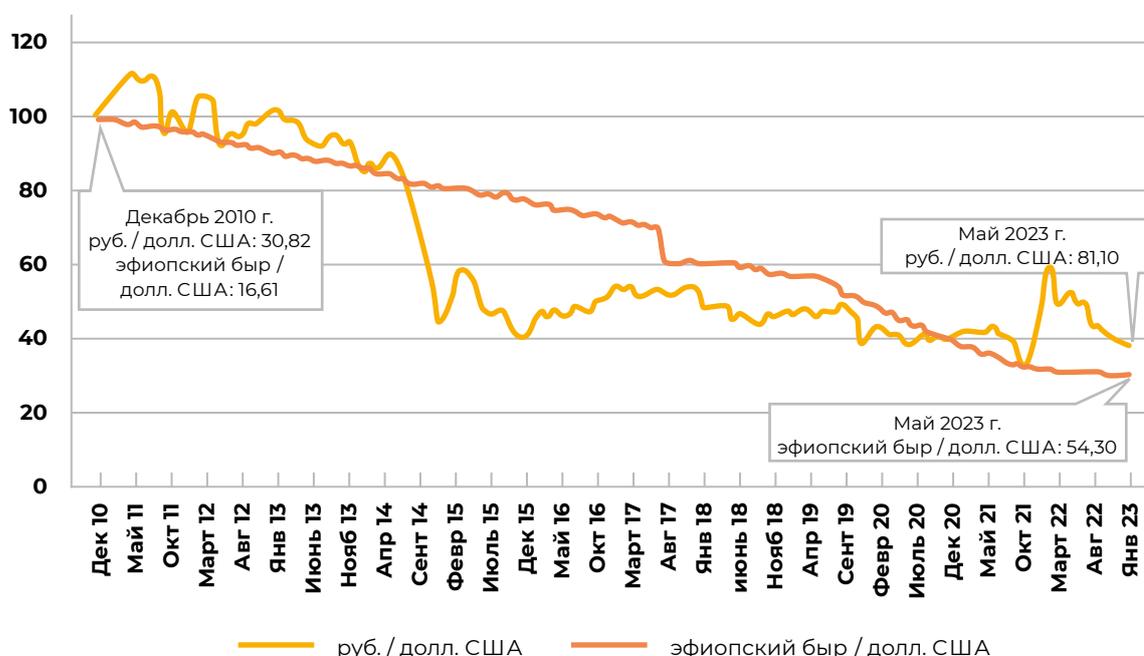
Данная система подталкивает эфиопских потребителей к использованию теневого валютного рынка, несмотря на ограничение торговли иностранной валютой за пределами официальных каналов. За последние три года дефицит иностранной валюты в Эфиопии привел к процветанию нелегального рынка обмена валют, подпитывая и без того проблемные незаконные финансовые потоки в стране.

По оценкам, разница между официальным обменным курсом и курсом параллельного рынка увеличилась в среднем до 47–48%, а в некоторых частях города Аддис-Абеба разница доходила до 70–75%, по сравнению с примерно 35% в начале 2022 г. Со второго полугодия 2022 г. власти Эфиопии активизировали усилия в попытке сохранить небольшой валютный резервный буфер и принудительно перенаправить все доступные источники твердой валюты в официальные каналы. Эти действия включают в себя закрытие банковских счетов

людей, которые, как сообщается, занимались торговлей валютой на черном рынке, и ужесточение регулятивных мер, таких как корректировка норм хранения наличности.

Хотя правительственные планы указывают на то, что в среднесрочной перспективе Эфиопия перейдет к более гибкому режиму обменного курса, темпы валютной реформы являются предметом разногласий между правительством и многосторонними организациями, такими как МВФ и Всемирный банк. Ожидается, что к концу 2023 г. все же произойдет корректировка официального валютного курса, поскольку правительство Эфиопии вынуждено соблюдать условия, установленные МВФ.

Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и эфиопского быра к доллару США, декабрь 2010 г. – май 2023 г.



Источник: Банк международных расчетов, финансовая портал [Investing.com](https://www.investing.com)

Примечание. Приведены среднесесячные показатели, за 100% взят курс на декабрь 2010 г.

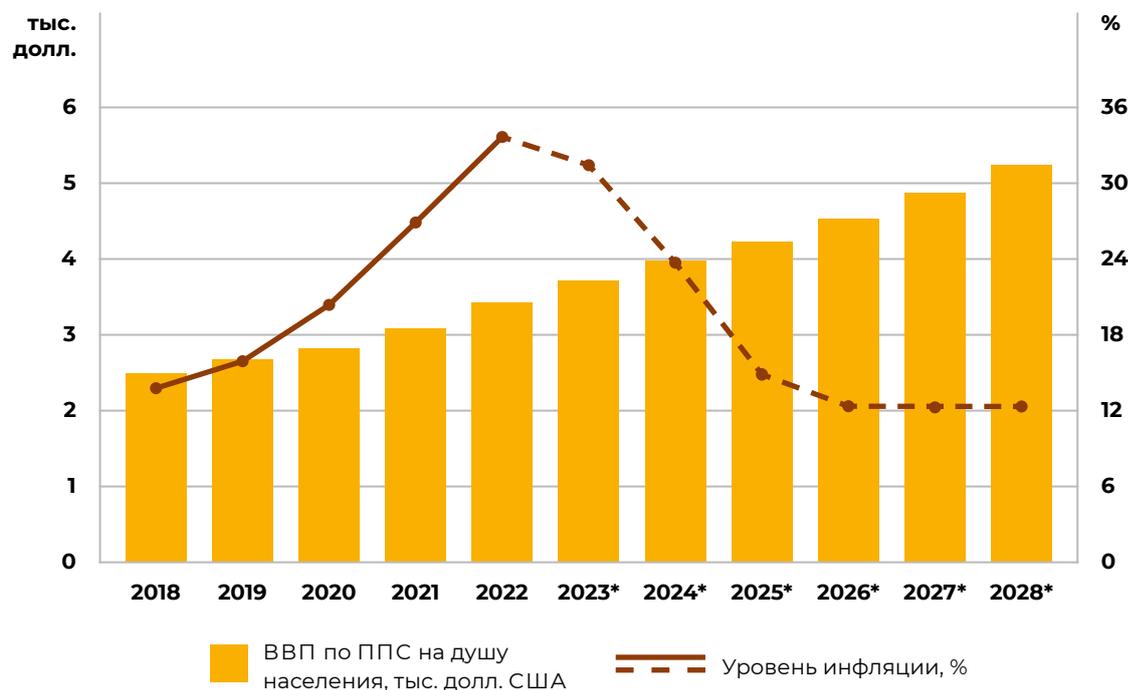
На протяжении 2018–2022 гг. ВВП на душу населения Эфиопии демонстрировал положительную динамику. Однако размер ВВП остается очень низким (159 место из 192 стран). В 2022 г. показатель составил 3 434,9 долл. США, а к 2028 г., по прогнозам МВФ, достигнет 5 228,4 долл. США.

За 2022 г. уровень инфляции в Эфиопии увеличился до 33,9% (с 26,8% в 2021 г.). Всплеск инфляции был в основном вызван глобальным дисбалансом спроса и предложения, а также резким ростом цен на энергоносители, продукты питания и другие товары после пандемии COVID-19 и внешними негативными факторами в мировой экономике.

Учитывая сокращение валютных резервов из-за двухлетнего военного конфликта в Тыграе (2020-2022 гг.), эфиопский быр обесценился по отношению к доллару США на 18,3% за 2022 г., что еще больше укрепило инфляционную спираль. Более сильное инфляционное давление привело к увеличению затрат для предприятий и подорвало прирост реальных доходов потребителей, снизив их покупательную способность. В 2022 г. среди основных групп потребительских товаров и услуг наибольший рост цен в Эфиопии наблюдался на товары и услуги для дома и продукты питания и безалкогольные напитки. Прогнозируется, что инфляция останется выше порогового значения 30% в годовом исчислении вплоть до 2024 г. Эффект переноса более высоких мировых цен на топливо в сочетании с повышенной инфляцией цен на продукты питания должен привести к тому, что общий уровень инфляции в 2023 г. составит в среднем 31,4%.

Ожидается, что инфляционное давление все же ослабнет по мере постепенного снижения цен на сырьевые товары и ужесточения денежно-кредитной политики. Прогнозируется, что инфляционное давление снизится, но останется относительно высоким. Ожидается, к 2028 г. уровень инфляции в Эфиопии снизится до 12,4%.

Рис. 3. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2018–2028 гг.



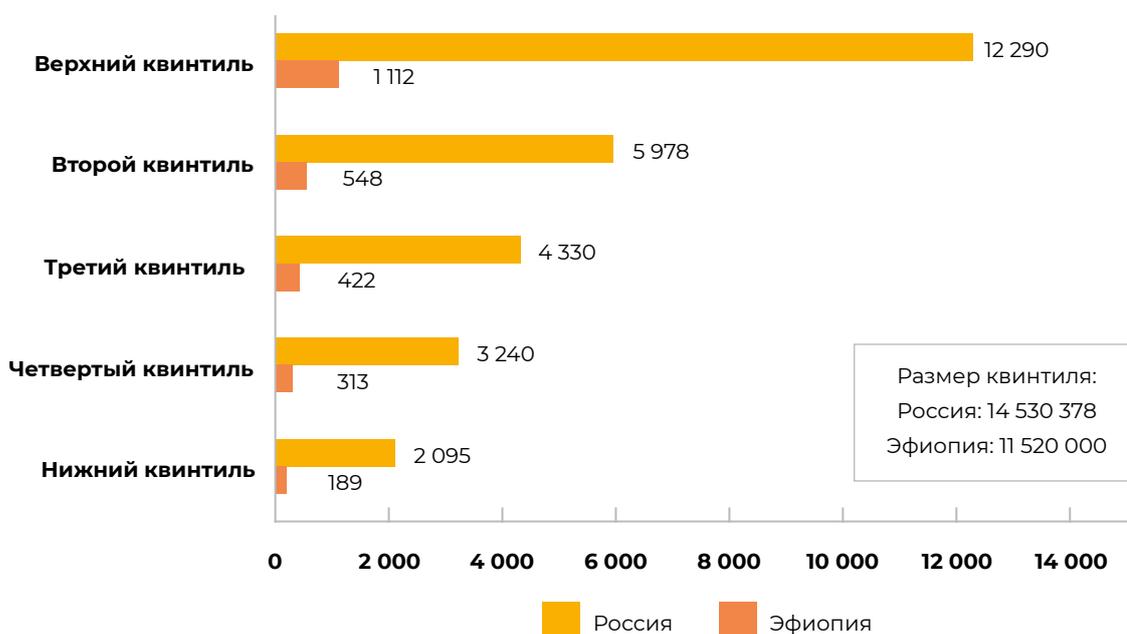
Источник: МВФ (World Economic Outlook), EMIS

Примечание. \*прогноз, данные МВФ по состоянию на 20.06.2023 г.

В Эфиопии наблюдается определенное экономическое неравенство, которое из-за низкого уровня средних доходов заметно меньше, чем в других странах. На долю первого квинтиля (20% наиболее состоятельной группы) приходится 43,0% от общего объема денежных доходов, тогда как на долю нижнего квинтиля (20% малообеспеченных работников) — 7,3%.

Разрыв в доходах в Эфиопии в значительной степени обусловлен региональными различиями, о чем свидетельствует низкий уровень образования и ограниченные экономические возможности в сельской местности. Причем уровень образования взрослого населения в Эфиопии является одним из самых низких среди стран Африки, поскольку доступность образования в стране по-прежнему затруднена из-за больших диспропорций между сельскими и городскими районами страны. Это связано в первую очередь с необходимостью раннего выхода на работу, особенно в сельской местности. В результате в Эфиопии по-прежнему сохраняется нехватка квалифицированных сотрудников, способных работать в секторах с высокой добавленной стоимостью и стимулировать рост производительности.

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



Источник: Всемирный банк, МВФ, ООН

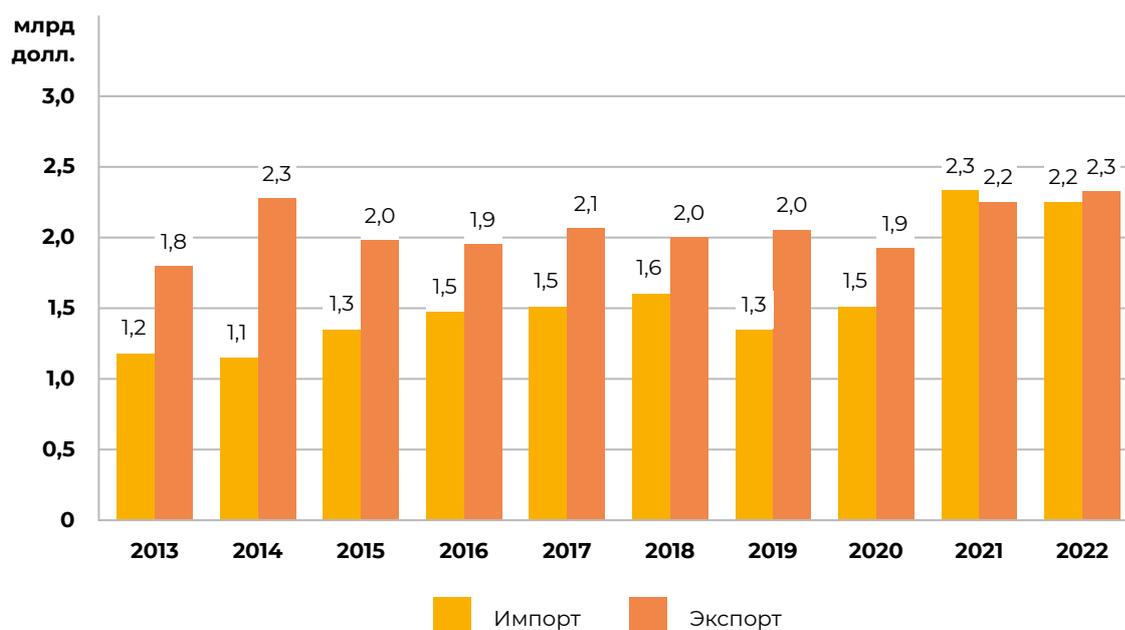
Примечание. Доходы рассчитаны по ППС с учетом курсовой разницы, чтобы показать фактическую покупательную способность для стандартной потребительской корзины.

## Внешняя торговля продукцией АПК

Агропромышленный сектор одна из основ экономики страны. На долю сельского хозяйства приходится 37,6% ВВП, а доля занятого населения в аграрном секторе составляет 63,7%. На протяжении 2013–2022 гг. Эфиопия является нетто-экспортером продукции АПК. Несмотря на сохраняющийся профицит торгового баланса за последние два года наблюдается сокращение разницы между экспортом и импортом, а в 2021 г. был зафиксирован дефицит торгового баланса.

Экспорт продукции АПК Эфиопии сильно концентрирован — свыше 62% приходится на кофе. Импорт продукции АПК Эфиопии имеет относительно более дифференцированную структуру, чем экспорт, но также основная часть (71%) импорта приходится на топ-5 продуктов: масло пальмовое, пшеница, сахар свекловичный и тростниковый, масло подсолнечное, рис.

Рис. 5. Внешняя торговля продукцией АПК Эфиопии, 2013–2022 гг., млрд долл. США



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 01-24.

Табл. 1. Структура экспорта продукции АПК Эфиопии, 2022 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Кофе	1 443,2	62,4
Срезанные цветы	275,6	11,9
Семена кунжута	226,5	9,8
Фасоль	132,9	5,7
Жмых и шрот соевые	45,5	2,0
Деревья и прочие живые растения	29,8	1,3
Соевые бобы	26,9	1,2
Прочие масличные семена	25,8	1,1
Мучные кондитерские и хлебобулочные изделия	10,7	0,5
Прочие растения и их части для парфюмерных, фармацевтических или аналогичных целей	9,3	0,4
Прочие продукты	86,4	3,7
<b>Итого</b>	<b>2 312,7</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 01-24.

Табл. 2. Структура импорта продукции АПК Эфиопии, 2022 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Масло пальмовое	524,0	23,3
Пшеница	376,8	16,8
Сахар свекловичный и тростниковый	257,7	11,5
Масло подсолнечное	257,1	11,5
Рис	175,2	7,8
Горох	73,0	3,3

Продолжение табл. 2.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Детское питание из муки, крупы, крахмала и молока	67,7	3,0
Экстракт солодовый, прочие пищевые продукты из муки, крупы, крахмала, молока	56,4	2,5
Мука пшеничная	46,7	2,1
Масла и жиры растительные прочие	44,4	2,0
Прочие продукты	365,9	16,3
<b>Итого</b>	<b>2 244,8</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 01-24.

## 1.2. Политические тенденции

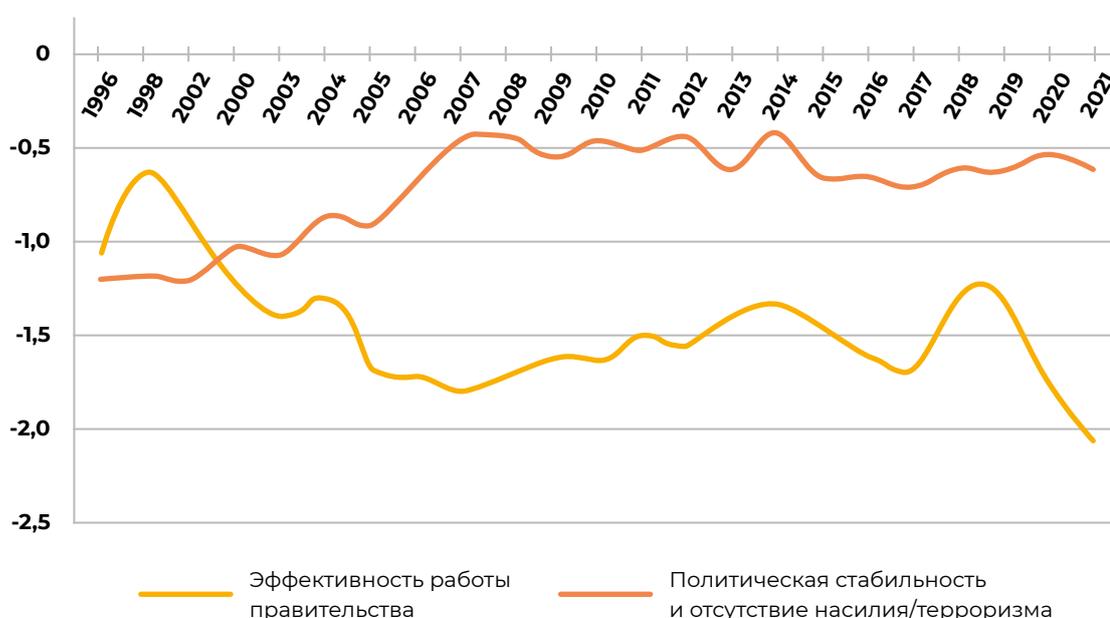
Эфиопия является федеративной парламентской республикой. Президентом страны является Сахле-Ворк Зевде, избранная Парламентом в октябре 2018 г. на 6-летний срок и выполняющая функции представительского характера. Сахле-Ворк Зевде — первая женщина президент Эфиопии.

Парламент состоит из двух палат: Совета народных представителей (547 депутатов, избираются прямым голосованием на 5 лет) и Совета Федерации (110 представителей, избираются советами регионов). Парламентские выборы состоялись в июне 2021 г., победу на них одержала правящая партия Процветания, назначенный в 2018 г. премьер-министр Абий Ахмед остался на своем посту. Партия Процветания была образована после распада коалиции — Революционно-демократического фронта эфиопских народов (РДФЭН), сформированного из четырех этнических партий: Амхарской демократической партии (АДП), Демократической организации народов Оромо (ДОНО), Народного фронта освобождения Тыграй (НФОТ) и Южно-эфиопского народно-демократического движения (ЮЭНДД). Ранее НФОТ являлся доминирующей группой внутри коалиции, хотя тыграи составляют лишь 6% населения страны. Однако после смерти их лидера премьер-министра Мелеса Занави власть постепенно переходит к этнической группе оромо, лидером которой является действующий премьер-министр Абий Ахмед. К оппозиционным партиям относятся «Совместные действия в поддержку демократии в Эфиопии» и Демократическая коалиция народов Южной Эфиопии. Одной из основных оппозиционных партий страны является «Медрек» — Эфиопский форум за федеративное демократическое единство, созданный в 2008 г.

В 2020 г. Эфиопия приняла новую концепцию внешней политики, направленную на предотвращение конфликтов, привлечение финансовой поддержки, координацию по вопросам безопасности, содействие созданию потенциала и обмену знаниями, а также укрепление международного авторитета и репутации Эфиопии. В 2018 г. был подписан мирный договор между Эфиопией и Эритреей, положивший конец двадцатилетней войне за приграничные территории. Эфиопия отказалась от территориальных претензий, стороны начали отвод войск. В связи с этим, Эфиопия рассчитывает получить доступ к морским портам Эритреи. Также внешняя политика направлена на сохранение дружественных отношений с соседним Джибути с целью использования портов государства.

Распад коалиции привел к обострению противоречий с представителями региона Тыграй и вооруженным столкновениям, которые были приостановлены на период проведения выборов, однако через три дня после переизбрания Абий Ахмеда федеральные силы вновь начали военную операцию в регионе, которая осуществляется путем наземного и воздушного наступлений. Эскалация внутреннего вооруженного конфликта стала причиной приостановки США проектов и программ, направленных на развитие инфраструктуры и экономики страны, что негативно сказывалось на перспективах экономического роста Эфиопии. Вооруженное противостояние между федеральным правительством Эфиопии и властями автономного региона Тыграй (партии Народный фронт освобождения Тыграй (НФОТ)) длилось с ноября 2020 г. по ноябрь 2022 г. На стороне Эфиопии в конфликте приняла участие Эритрея. Военный конфликт в Тыграе привел к прекращению деловой активности, росту военных расходов, а также к экономическим санкциям в отношении Эфиопии.

Рис. 6. Основные показатели качества государственного управления в Эфиопии



Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators)

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



По данным Всемирного банка, показатель эффективности деятельности правительства Эфиопии демонстрирует высокий уровень волатильности и в целом отрицательную динамику. На значение индикатора повлияли пандемия COVID-19 и структурные макроэкономические проблемы страны, а именно неуспехи в области борьбы с высокой инфляцией, коррупцией, теневым рынком обменного курса, высоким уровнем бедности, неравенством в уровне доходов и образования.

Показатель политической стабильности и отсутствия насилия также имеет отрицательную динамику. Снижение показателя ускорилось по мере обострения военного конфликта в Тыграе. Предполагается, что прекращение войны в Тыграе в конце 2022 г. положительно скажется на экономическом росте Эфиопии.

### **1.3. Демографические тенденции**

Эфиопия является второй по численности населения страной в Африке. В 2022 г. население Эфиопии составило 104,1 млн человек, а доля городского населения — лишь 22,2%. Несмотря на рост доли городского населения стоит отметить, что около 62% от численности городского населения по-прежнему живут в трущобах, хоть этот показатель снижается. Страна имеет, преимущественно, молодое население со средним возрастом 19,9 года в 2022 г.

На протяжении всего рассматриваемого периода в Эфиопии сохраняется положительная динамика роста населения: среднегодовые темпы роста населения — 2,2% (2015–2022 гг.) и 2,6% (2022–2050 гг.). Ожидается, что к 2050 г. общая численность достигнет 214,8 млн человек.

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



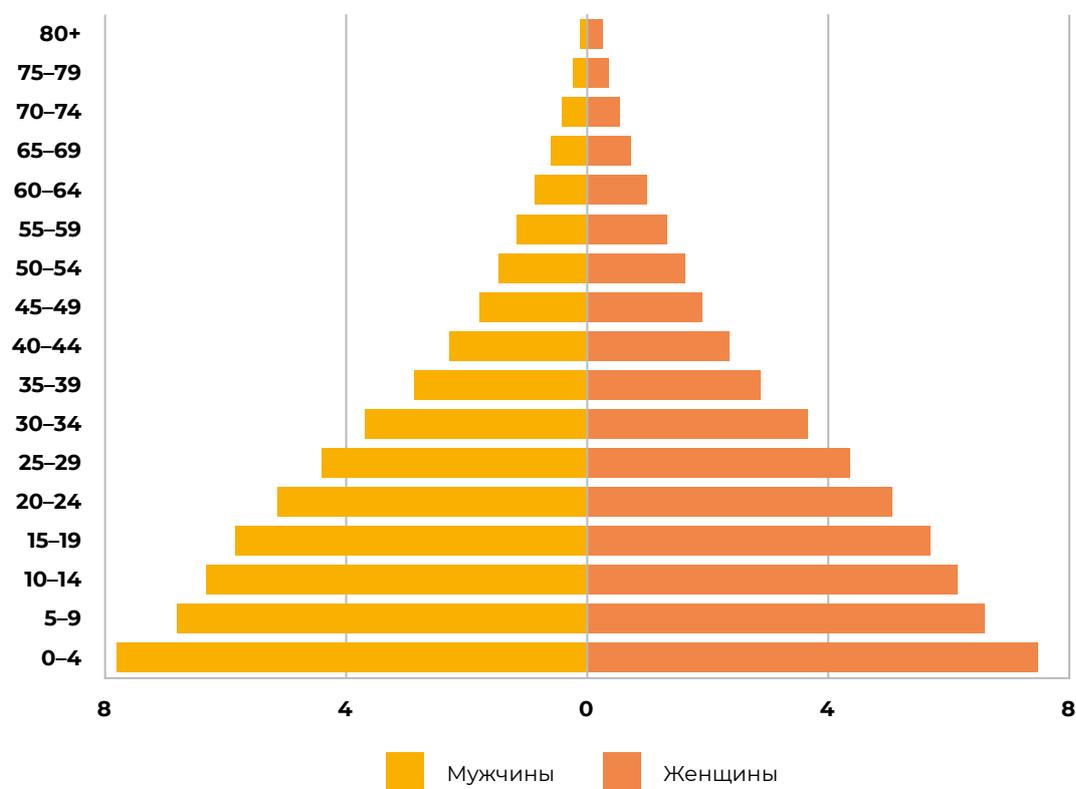
Источник: МВФ, ООН

Примечание. \*прогноз.

Порядка 64-65% населения Эфиопии находится в трудоспособном возрасте и 61% моложе 25 лет, которые, как ожидается, станут драйвером роста потребительского спроса. В Эфиопии, как и во многих других странах Африки, высокий уровень рождаемости и высокая смертность, а также низкая ожидаемая продолжительность жизни, что объясняет большую долю молодого населения.



Рис. 8. Население Эфиопии по полу и возрасту, 2022 г., млн человек



Источник: МВФ, ООН

## 1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

2022 г. был очень сложным для потребительского сектора из-за стремительного роста инфляции, который сдерживал развитие сектора. Двухзначному росту инфляции способствовал сильнейшая за 40 лет засуха, которая привела к увеличению местных цен на продовольствие, а геополитическая напряженность привела к дальнейшему давлению на цены из-за роста стоимости топлива.

### Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок Эфиопии

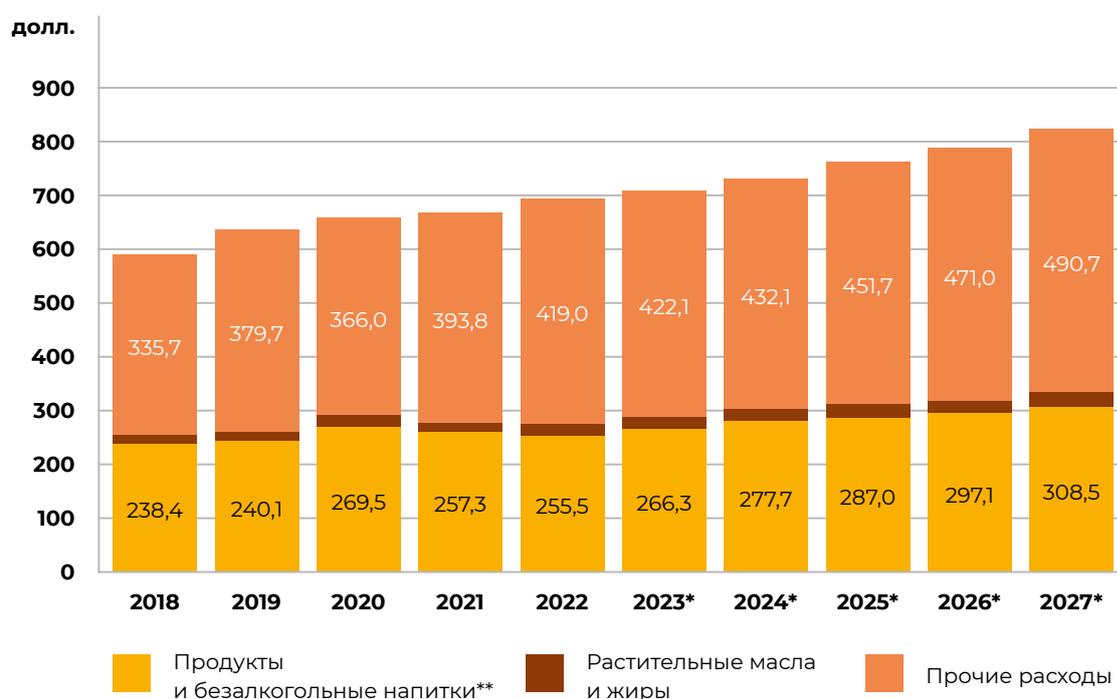
- в течение 2022 г. уровень политической нестабильности в Эфиопии оставался высоким из-за продолжающегося конфликта между центральным правительством Эфиопии и властями северного региона Тыграй. Это привело к обесцениванию эфиопского быра, что повлекло за собой значительное увеличение стоимости импорта и спровоцировало высокую инфляцию. Это существенно повлияло на потребительский рынок страны с преимущественно беднейшим населением, сильно чувствительным к любым колебаниям цен;

- традиционные розничные торговые точки являются более популярными местами приобретения продуктов, что связано, во-первых, с их более удобным расположением, но, с другой, более низким уровнем цен по сравнению с современной розницей;
- в то же время рост доходов в последние годы способствует переходу от потребления продукции на традиционных открытых рынках к современным продуктовым розничным сетям, таким как супермаркеты. Эта тенденция, в первую очередь заметна среди потребителей со средним и высоким доходом в Аддис-Абебе и других городах, где сосредоточено присутствие современных продовольственных ритейлеров. Супермаркеты, как правило, предлагают товары более высокого качества, которые трудно найти в других местах, в том числе импортные бренды;
- основными факторами, определяющими спрос на пищевое масло, являются динамика численности населения, доход на душу населения, улучшение уровня жизни и изменение потребительских привычек. Стоит также отметить, что растительные масла являются очень важной частью местной кухни, что формирует дополнительный спрос на них, особенно на подсолнечное масло;
- самыми популярными видами растительных масел в Эфиопии являются пальмовое и подсолнечное. В последнее время высокой популярностью также пользуются такие виды масел как рапсовое и льняное;
- сельские жители и население пригородных районов весьма зависимы от колебаний цен и доступности более дешевых альтернатив. Они предпочитают покупать субсидируемое правительством пальмовое масло через кооперативные союзы и только в случае его недоступности приобретать подсолнечное или другие масла при условии, что цены на них не будут слишком высокими.



В 2022 г. размер расходов на конечное потребление на душу населения составил 694,3 долл. США в постоянных ценах 2022 г., что на 3,5% больше 2021 г. Из них 255,5 долл. США пришлось на продукты и безалкогольные напитки (-0,7% к 2021 г.), в то время как потребительские расходы на растительное масло и жиры составили 19,8 долл. США (-0,5% к 2021 г.). В структуре потребительских расходов 2022 г. общая доля продуктов питания и безалкогольных напитков составила 39,7%, из них растительные масла и жиры — 2,9%. К 2027 г. прогнозируется, что расходы на конечное потребление составят 823,0 долл. США, из которых 23,8 долл. США придется на растительные масла и жиры (2,9%).

Рис. 9. Расходы на конечное потребление на душу населения в постоянных ценах 2022 г., 2018–2027 гг., долл. США



Источник: Euromonitor International (платформа Passport)

Примечание. \*прогноз, \*\*без учета расходов на растительные масла и жиры.

Обзор рынка

---

2

Содержание

---

## **2.1.**

Объем и динамика рынка

## **2.2.**

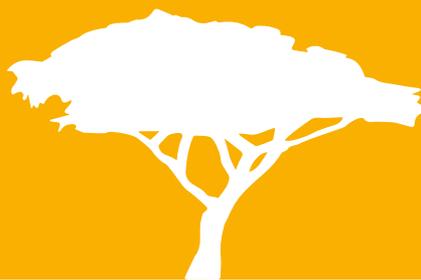
Импорт подсолнечного масла

## **2.3.**

Конкурентная среда  
и участники рынка

## **2.4.**

Торгово-распределительная сеть



## 2.1. Объем и динамика рынка

Эфиопия аграрная страна, площадь сельскохозяйственных земель составляет третью часть общей площади территории страны. Среди масличных культур в Эфиопии выращивают кунжут, масличный нуг<sup>4</sup>, арахис, лен, сою, рапс, подсолнечник и хлопок. Значительная часть урожая поставляется на экспорт без какой-либо переработки.

Эфиопия является один из крупнейших мировых экспортеров кунжута. Ежегодно посевные площади под кунжутом здесь составляют 300-400 тыс. га, с которых собирается 260-290 тыс. тонн продукции и экспортируется практически полностью. Кунжут выращивается в основном в штатах Амхара и Тыграй, небольшие площади также находятся в Оромии и Бенишангуль-Гумуз.

Масличный нуг или абиссинский подсолнечник выращивается в штатах Оромия и Амхара на площади 250-300 тыс. га, валовый сбор составляет 220-320 тыс. тонн семян. Около 75% урожая перерабатывается на масло, 15-20% используется в виде семян, остальное уходит на экспорт. Масличный нуг — популярный в мире корм для домашних птиц (попугаев, канареек и т.д.).

Арахис выращивается в штатах Оромия и Бенишангуль-Гумуз, посевные площади занимают 65-90 тыс. га, урожаем собирается в объеме 100-150 тыс. тонн и практически не перерабатывается на масло. В свою очередь лен активно используется для производства масла. Посевные площади под эту культуру в штатах Оромия и Амхара составляют 70-85 тыс. га, а урожай — 80-96 тыс. тонн.

Для производства масла в Эфиопии также используются рапс и соя. Посевные площади под рапс составляют 20-30 тыс. га, а под сою — 40-60 тыс. га. Весь урожай рапса в объеме 30-55 тыс. тонн перерабатывается на масло. Соевых бобов производится от 80 до 150 тыс. тонн, часть из которых идет на экспорт, а часть перерабатывается.

Подсолнечник выращивается в основном в штате Амхара. Посевные площади незначительны — 6-8 тыс. га, а урожай — 7-10 тыс. тонн. Практически весь подсолнечник перерабатывается. Импортных поставок семян подсолнечника в Эфиопию не осуществляется.

---

<sup>4</sup> Гвизотия абиссинская (лат. *Guizotia abyssinica*) или нуг абиссинский, или рамтила, или рантил, или абиссинский подсолнечник — прямое разветвленное травянистое растение высотой с человеческий рост, культивируемое в Индии и Эфиопии ради съедобных маслянистых семян, из которых также выжимают масло.

Рис. 10. Ведущие штаты Эфиопии по производству масличных культур



*Источник: составлено на основании данных IMIS (Интегрированная Система Управления Информацией) Эфиопии*

## Производство

Общий объем растительных масел, производимых в Эфиопии, оценивается в 60-80 тыс. тонн, что составляет около 10-15% потребляемого в стране объема. В 2021 г. в Эфиопии начали работу два крупных предприятия по производству растительных масел компаний PhiBela Oil Factory и WA Oil Factory. Выход на рынок данных игроков повысил уровень покрытия внутреннего спроса собственным производством с 10 до 40%. При этом данные заводы пока не эксплуатируются на полную мощность.

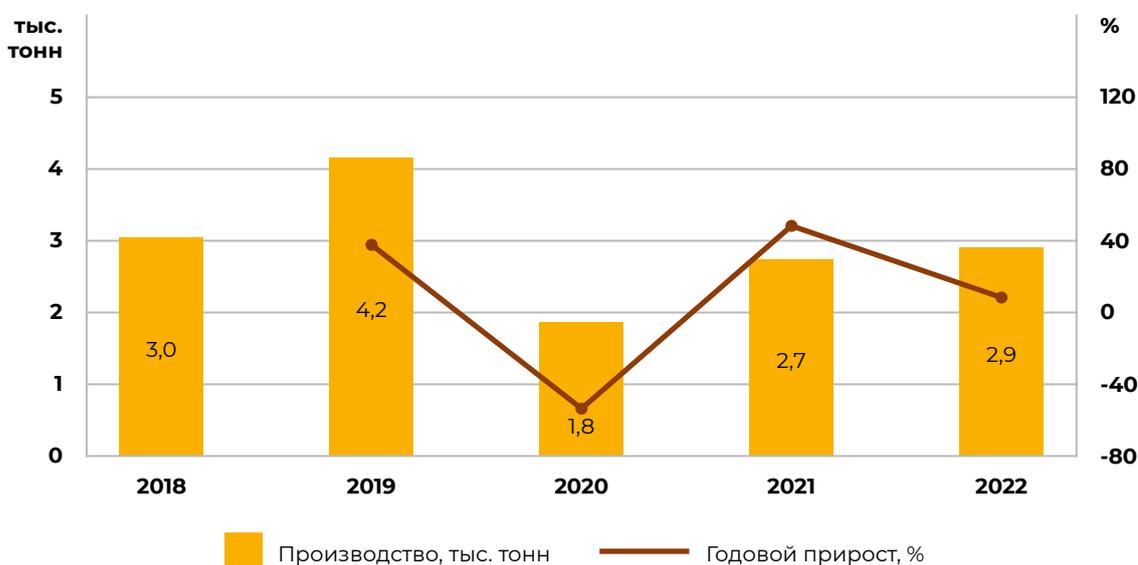
По данным, полученным от Института разработки программ питания, напитков и фармацевтики, в Эфиопии функционирует менее десяти заводов по рафинированию масла и множество производителей нерафинированного масла с разными производственными мощностями. По разным оценкам, общая мощность производства масла в стране полностью покрывает внутренние потребности. Тем не менее, почти все производственные мощности сильно недозагружены в основном из-за нехватки масличных семян и высокой ценовой конкуренции со стороны импортных растительных масел. В результате, по информации Министерства торговли и промышленности Эфиопии, страна вынуждена массово импортировать пальмовое масло для переработки и упаковки местными компаниями-производителями пищевых продуктов.

Правительство страны пытается одновременно решить две задачи — с одной стороны субсидировать импорт дешевого пальмового масла, чтобы обеспечить минимальные нормы питания населения в краткосрочной перспективе, а с другой стимулировать внутреннее производство масличных и масла в долгосрочной перспективе. В условиях острого дефицита средств и ресурсов местные производители не имеют достаточной поддержки и сталкиваются с сильной ценовой конкуренцией со стороны субсидируемого пальмового масла.

Согласно эфиопскому стандарту качества, все пищевые масла должны быть рафинированными, однако некоторые специфические масла могут быть полурафинированным<sup>5</sup>. Несмотря на это требование, многие маслозаводы выпускают и реализуют нерафинированное масло, особенно потребителям с низкими доходами. Вопрос о запрете продажи нерафинированного масла в ближайшие годы находится на рассмотрении у правительства Эфиопии и Управления по контролю за продуктами питания и лекарствами Эфиопии. В сочетании с проблемами нехватки сырья и низким технологическим уровнем производства это может способствовать весьма неопределенному будущему для небольших маслобоен.

Динамика производства подсолнечного масла в Эфиопии зависит от собираемого урожая подсолнечника. Объем производства подсолнечного масла в 2022 г. оценивается в 2,9 тыс. тонн, что на 7% выше 2021 г. Тенденция на рост объемов внутреннего производства подсолнечного масла пока не прослеживается.

Рис. 11. Производство подсолнечного масла в Эфиопии, 2018–2022 гг.



Источник: USDA, FAO, IMIS

<sup>5</sup> Полурафинированное растительное масло производится посредством нейтрализации и отбеливания, которые являются двумя начальными этапами производства рафинированного масла, путем исключения последующих двух этапов обработки — вымораживания и дезодорации.

## Потребление

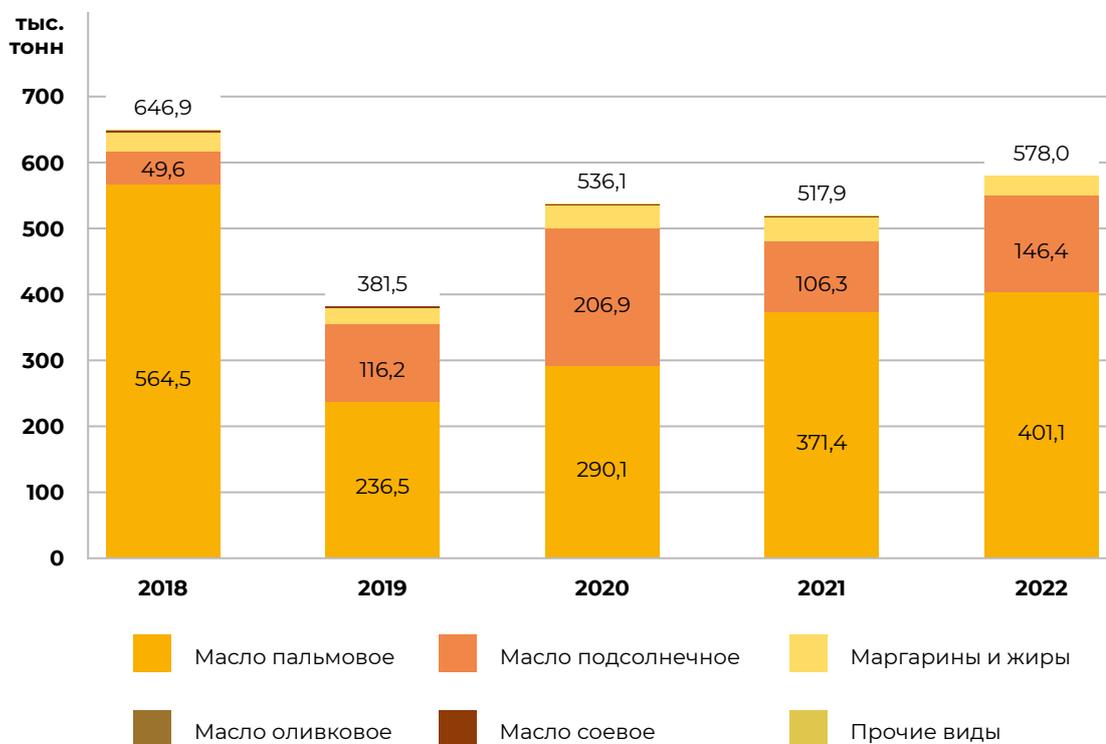
Растительное масло является повседневным продуктом для жителей Эфиопии. При этом около 90% спроса на масло в стране удовлетворяется за счет импорта, на что расходуется дефицитная валюта. В этой связи существуют хорошие предпосылки для развития местной масложировой промышленности, но это требует инвестиций и государственной поддержки.

В настоящее время рынок пищевых масел Эфиопии подразделяется на два сегмента:

- сегмент пищевых масел, субсидируемых государством: пищевое масло наряду с другими основными продуктами питания реализуется через государственную систему по субсидируемым ценам. Такая система появилась после того, как регулирование цен привело к дефициту продовольственных товаров в 2011 г. В январе 2011 г. были установлены предельные цены на 18 основных продуктов питания, таких как сахар, масло для жарки и др. Правительством было принято решение о субсидировании цен на эти продукты питания с целью повышения их доступности для населения. В рамках этой политики на раннем этапе импорт пальмового масла частным компаниям был запрещен. Однако в 2015 г. к импорту и сбыту пальмового масла было допущено 10 компаний (пять частных, одна государственная и четыре благотворительных фонда), которые начали работать, получая субсидии от государства. В общей сложности этими компаниями импортировалось в страну до 400 тыс. тонн и выше пальмового масла в год. С конца 2019 г. Эфиопия расширила список с 10 до 23 частных и государственных компаний для импорта рафинированного пальмового масла, что заметно отражается в приросте объемов импортной продукции как в натуральном, так и стоимостном выражениях;
- сегмент коммерческих компаний: за исключением пальмового масла, частные компании имеют право импортировать и продавать другие виды растительных масел, включая подсолнечное масло. Ориентируясь на спрос, импортеры ввозят в страну соевое, подсолнечное и оливковое масла. Более 90% такого импорта составляют рафинированные масла для ритейла. В основном это масло реализуется через оптовые и розничные сети, включая супермаркеты, а основными потребителями являются экспаты, городские жители среднего класса и мигранты.

Эфиопия импортирует 500–600 тыс. тонн растительных масел и жиров в год. Доля подсолнечного масла в общем объеме импорта заметно выросла. В 2022 г. импорт пальмового масла составил 401,1 тыс. тонн (69,4%), подсолнечного — 146,4 тыс. тонн (25,3%), маргаринов и жиров — 29,3 тыс. тонн (5,1%). Остальные виды масел импортируются в Эфиопию в незначительных количествах.

Рис. 12. Импорт растительных масел и жиров Эфиопии по видам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

По данным правительства Эфиопии, средний уровень потребности в растительном масле на душу населения в стране составляет 8,2 кг в год. Фактическое потребление оценивается на уровне 6,6 кг на человека в год, что составляет только 80% от целевого показателя правительства.

Потребление подсолнечного масла Эфиопии увеличивается на фоне роста объемов импорта. По итогам 2022 г. объем потребления подсолнечного масла вырос практически в два раза относительно 2018 г.

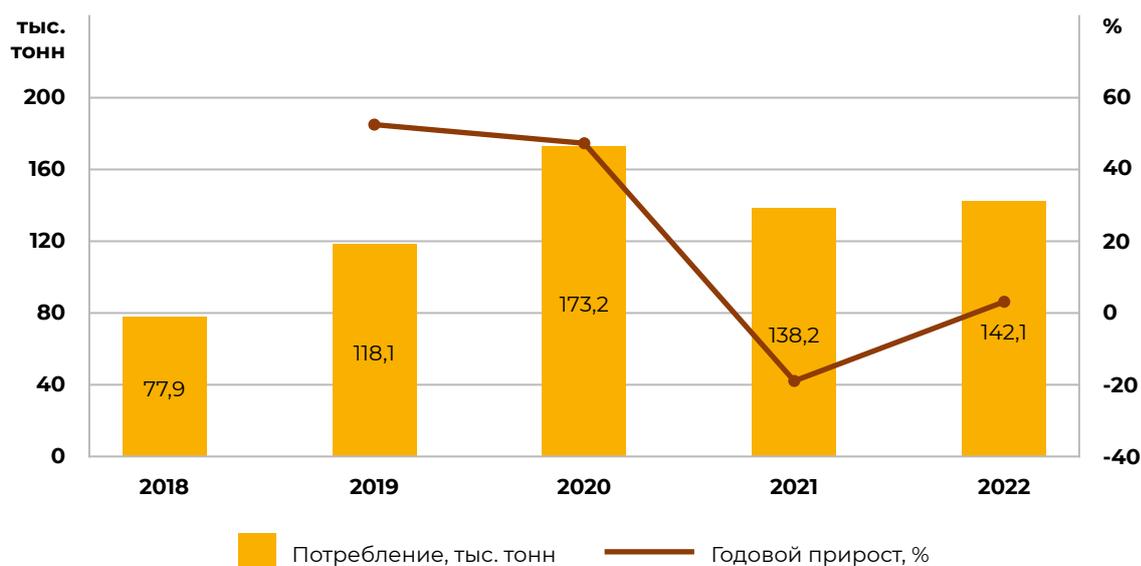
Табл. 3. Баланс ресурсов подсолнечного масла в Эфиопии, 2018–2022 гг., тыс. тонн

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Ресурсы всего</b>	<b>93,7</b>	<b>136,1</b>	<b>226,8</b>	<b>162,7</b>	<b>173,6</b>
Начальные запасы	41,0	15,7	18,0	53,6	24,4
Производство	3,0	4,2	1,8	2,7	2,9
Импорт	49,6	116,2	206,9	106,3	146,4
<b>Использование всего</b>	<b>77,9</b>	<b>118,1</b>	<b>173,2</b>	<b>138,3</b>	<b>142,1</b>
<b>Внутреннее потребление</b>	<b>77,9</b>	<b>118,1</b>	<b>173,2</b>	<b>138,2</b>	<b>142,1</b>
Экспорт	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Конечные запасы	15,7	18,0	53,6	24,4	31,5

Источник: USDA, FAO, экспертные оценки

За 2018–2022 гг. потребление подсолнечного масла в Эфиопии увеличилось со среднегодовыми темпами 16,2% в год. Пик потребления зафиксирован в 2020 г. — 173,2 тыс. тонн. Снижение объемов подсолнечного масла в 2021 г. обусловлено уменьшением импорта на фоне роста мировых цен на масло. По итогам 2022 г. объемом потребления вырос на 3% относительно 2021 г. и составил 142,1 тыс. тонн.

Рис. 13. Производство подсолнечного масла в Эфиопии, 2018–2022 гг.



Источник: USDA, FAO, экспертные оценки

Потребление подсолнечного масла на душу населения в 2022 г. составило 1,37 кг, практически на уровне 2021 г. Таким образом, на долю подсолнечного масла уже приходится около 17% потребления растительных масел.

Рис. 14. Потребление подсолнечного масла на душу населения в Эфиопии, 2018–2022 гг.



Источник: USDA, FAO, экспертные оценки

Практически весь объем подсолнечного масла в Эфиопии реализуется через розницу. Использование подсолнечного масла в перерабатывающей промышленности или секторе общественного питания незначительно.

## Импорт

Экспорт подсолнечного масла Эфиопии практически отсутствует. Эфиопия субсидирует импорт растительного масла, чтобы сделать его доступным для большинства населения страны. Правительство страны контролирует ценообразование и ограничивает отпускные цены на местном рынке. Власти Эфиопии стремятся увеличить количество импортеров пищевого масла, чтобы расширить предложение и снизить рост цен на местном рынке.

После того как в 1993 г. Эритрея отделилась от Эфиопии страна потеряла выход к морю. Сейчас около 95% всей внешней торговли Эфиопии осуществляется через порты Джибути (небольшое государство площадью 23,2 тыс. км<sup>2</sup> с населением около 1 млн человек). Основной грузооборот портов Джибути связан внешнеторговыми поставками Эфиопии. В 2018 г. при поддержке Китая была запущена железная дорога от порта Доралех до Аддис-Абебы. Эфиопия также заключила договор с руководством Судана об использовании своим торговым

флотом мощностей порта Порт-Судан. Кроме того, в связи с заключенным мирным соглашением с Эритреей, Эфиопия может возобновить доступ к эритрейским портам Ассаб и Массава для своей международной торговли.

В последние годы Правительство начало субсидировать импорт подсолнечного масла наряду с пальмовым. В конце 2019 г. страна расширила список компаний, которым разрешен импорт масла в страну<sup>6</sup>. Помимо этого, в 2021 г. Эфиопия снизила импортные пошлины и налоги для смягчения экономических последствий от пандемии COVID-19 и контроля продовольственной инфляции.

В июле 2021 г. был проведен пересмотр таможенных тарифов по многим продовольственным товарам. Для большинства пищевых масел импортный тариф снижен с 20% до 5%. Вместе с тем, для рафинированного фасованного пальмового масла тариф был повышен с 10% до 30%, чтобы поддержать внутренних переработчиков и способствовать переориентации потребителей на альтернативные виды пищевых масел.

Импорт подсолнечного масла Эфиопии заметно увеличивается. После рекордных объемов 2020 г. (206,9 тыс. тонн на 197,1 млн долл. США) было зафиксировано снижение импорта в 2021 г., что связано с ростом мировых цен на рынке растительных масел. В 2022 г. объем импорта составил 146,4 тыс. тонн на 257,1 млн долл. США.

Рис. 15. Импорт подсолнечного масла Эфиопии в натуральном и стоимостном выражении, 2013–2022 гг.



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

<sup>6</sup> <https://clck.ru/ZBocp>

Практически весь импорт подсолнечного масла приходится на рафинированное, доля которого в общем объеме импорта в 2022 г. составила 90,4%. Импорт сырого подсолнечного масла колеблется в пределах 10-15 тыс. тонн в год.

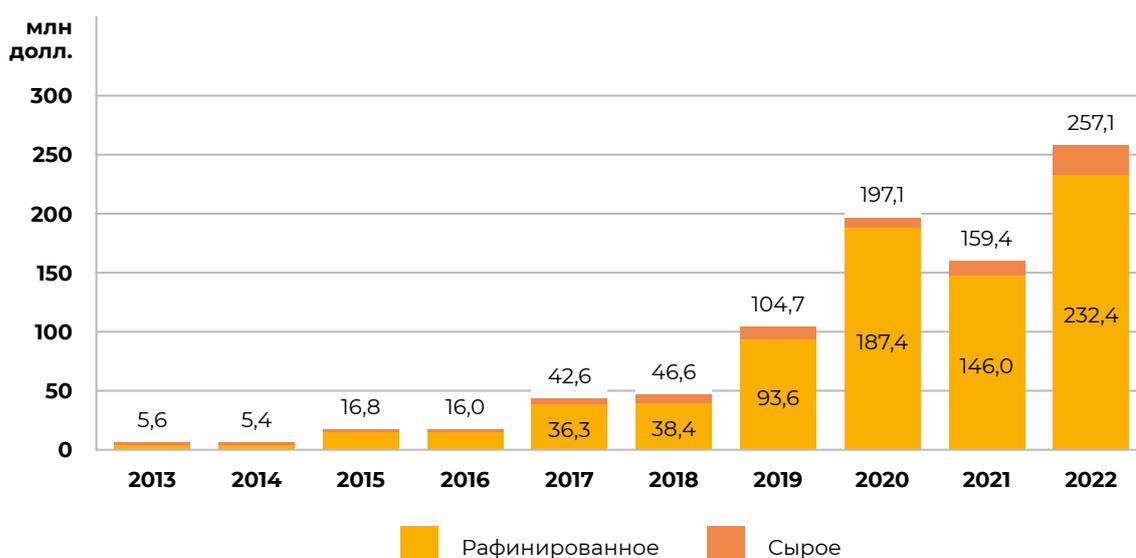
Рис. 16. Структура импорта подсолнечного масла Эфиопии по видам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Рис. 17. Структура импорта подсолнечного масла Эфиопии по видам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Основным поставщиком подсолнечного масла на рынок Эфиопии является Турция, которая в 2022 г. поставила на эфиопский рынок 135,8 тыс. тонн данного вида масла (92,8% импорта в натуральном выражении). В топ-3 поставщиков также вошли Украина и Россия, на долю которых в 2022 г. пришлось 6,0% и 1,0% поставок соответственно.

Табл. 4. Импорт подсолнечного масла Эфиопии по странам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн

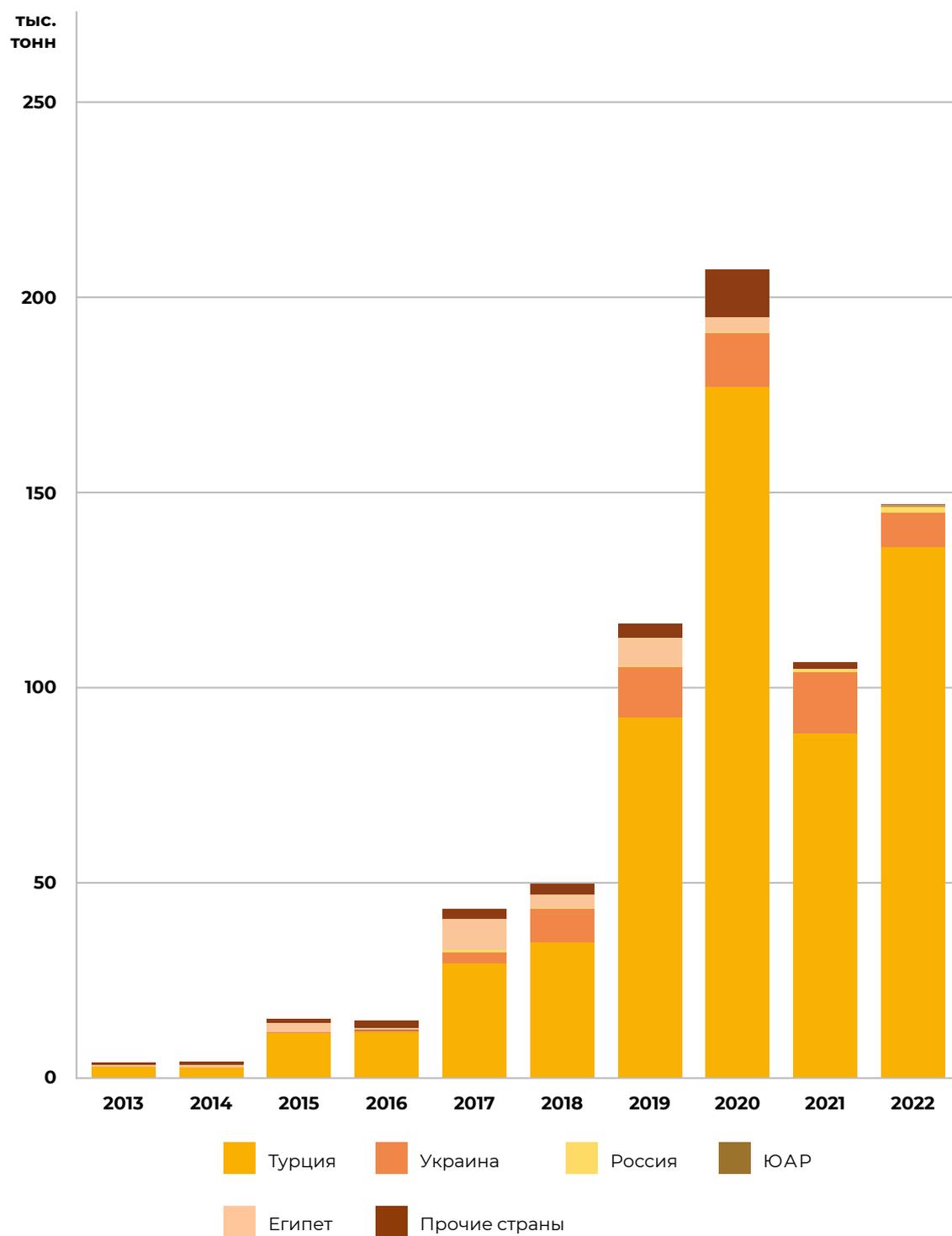
№	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля, % 2022 г.
1	Турция	2,7	2,4	11,2	11,5	29,2	34,5	92,1	176,7	88,0	135,8	92,8
2	Украина	—	0,02	0,3	0,5	2,8	8,6	13,1	13,8	15,8	8,8	6,0
3	Россия	—	0,03	—	—	0,6	0,3	0,1	0,3	0,5	1,5	1,0
4	ЮАР	0,02	0,1	0,1	0,1	0,03	—	—	—	0,1	0,3	0,2
5	Египет	0,5	0,6	2,3	0,5	8,0	3,3	7,3	4,0	0,2	0,01	0,01
	Прочие страны	0,5	1,0	1,2	1,9	2,4	2,9	3,7	12,2	1,8	0,3	0,2
	<b>Итого</b>	<b>3,7</b>	<b>4,1</b>	<b>15,0</b>	<b>14,4</b>	<b>43,0</b>	<b>49,6</b>	<b>116,2</b>	<b>206,9</b>	<b>106,3</b>	<b>146,4</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.



Рис. 18. Импорт подсолнечного масла Эфиопии по странам в натуральном выражении, 2013–2023 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Доля Турции в общем объеме импорта подсолнечного масла в стоимостном выражении в 2022 г. составила 94,3%, экспортировав на 242,5 млн долл. США. Импорт подсолнечного масла из Украины и России составил 11,7 и 2,1 млн долл. США соответственно.

Табл. 5. Импорт подсолнечного масла Эфиопии по странам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США

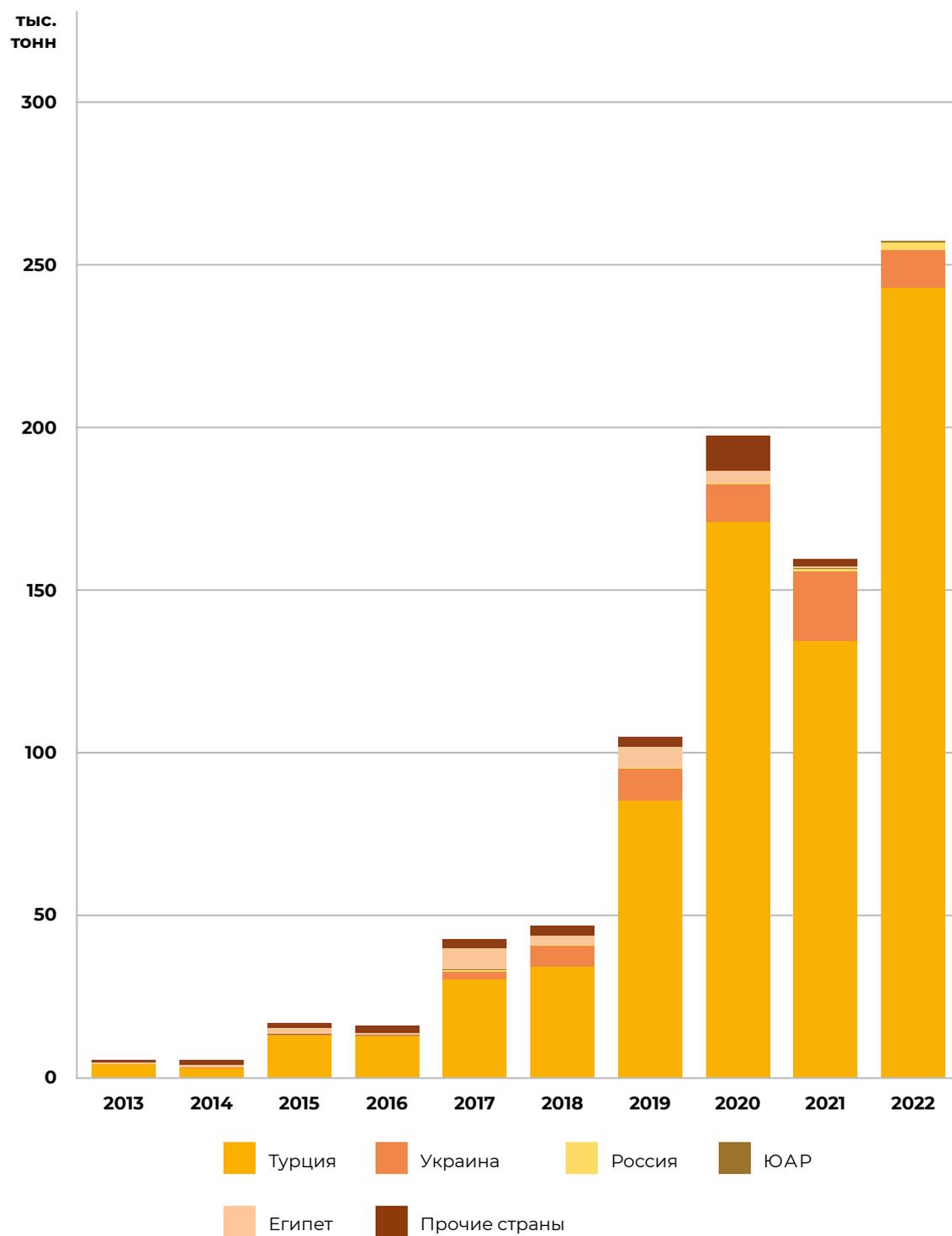
№	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля, % 2022 г.
1	Турция	4,1	3,0	12,9	12,6	30,2	34,1	85,2	170,6	134,1	242,5	94,3
2	Украина	—	0,03	0,3	0,5	2,4	6,3	9,7	11,6	21,3	11,7	4,6
3	Россия	—	0,03	—	—	0,5	0,3	0,1	0,3	0,8	2,1	0,8
4	ЮАР	0,0	0,1	0,1	0,1	0,05	—	—	—	0,3	0,6	0,2
5	Египет	0,7	0,8	2,0	0,5	6,5	3,0	6,5	3,7	0,3	0,02	0,01
	Прочие страны	0,7	1,5	1,5	2,3	2,9	2,9	3,3	11,0	2,5	0,1	0,04
	<b>Итого</b>	<b>5,6</b>	<b>5,4</b>	<b>16,8</b>	<b>16,0</b>	<b>42,6</b>	<b>46,6</b>	<b>104,7</b>	<b>197,1</b>	<b>159,4</b>	<b>257,1</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.



Рис. 19. Импорт подсолнечного масла Эфиопии по странам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Средняя импортная цена на подсолнечное масло в Эфиопии в 2022 г. составила 1 757 долл. США за тонну. Поставки из ЮАР и Египта были по наиболее высоким ценам, на 39,5% и 13,3% выше средней цены соответственно. Поставки из России и Украины оказались на 20,2% и 24,2% ниже средней импортной цены соответственно.

Табл. 6. Средняя импортная цена на подсолнечное масло по странам-экспортерам, 2013–2022 гг., долл. США/тонна

Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Отклонение от средней цены в 2022 г., %
<b>Средняя цена</b>	<b>1 496</b>	<b>1 319</b>	<b>1 119</b>	<b>1 113</b>	<b>990</b>	<b>939</b>	<b>901</b>	<b>953</b>	<b>1 499</b>	<b>1 757</b>	—
ЮАР	2 000	1 693	1 200	1 104	1 364	—	—	—	2 211	2 450	39,5
Египет	1 300	1 208	881	966	812	900	889	929	1 486	1 990	13,3
Турция	1 533	1 251	1 150	1 098	1 034	989	925	966	1 525	1 786	1,7
Россия	—	926	—	—	849	859	930	894	1 825	1 402	-20,2
Украина	—	1 154	1 126	1 018	858	733	744	839	1 348	1 333	-24,1

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Табл. 7. Основные страны-экспортеры подсолнечного масла на рынок Эфиопии в 2022 г.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	Турция	94,3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Турция — крупнейший мировой экспортер рафинированного подсолнечного масла, которая в 2022 г. поставила на внешние рынки около 640 тыс. тонн продукции на сумму более 1 млрд долл. США.</li> <li>Турция является традиционным поставщиком подсолнечного масла на Ближний Восток и в Африку.</li> <li>Расширяя программу поддержки сельского хозяйства, правительство Турции продолжает выплачивать фермерам надбавки для стимулирования производства масличных культур, компенсирует расходов на топливо и удобрения</li> </ul>

Продолжение табл. 7.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
2	Украина	4,6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Умеренный рост площадей под подсолнечником за счет более высокой прибыльности по сравнению с другими культурами.</li> <li>Украинская компания Kernel является ведущим мировым производителем и экспортером подсолнечного масла. Продукция компании поставляется в более 80 стран.</li> <li>ЕБРР в 2023 г. выделит 90 млн долл. США ведущему украинскому агрохолдингу МХП для стимулирования производства подсолнечного масла и его дальнейшего экспорта</li> </ul>
3	Россия	0,8	<ul style="list-style-type: none"> <li>Продолжающийся рост производства подсолнечника и мощный перерабатывающий сектор. В 2022 г. в России произведено 16,4 млн тонн подсолнечника.</li> <li>Доступность семян подсолнечника для переработки обеспечивает ценовое преимущество на мировом рынке.</li> <li>Российское производство подсолнечного масла в 2022 г. увеличилось на 14% по сравнению с 2021 г. и составило 5,9 млн тонн</li> </ul>

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

## 2.2. Потребительские предпочтения

### Сезонность спроса и предложения

Потребление растительного масла и продуктов питания в Эфиопии подвержено некоторым сезонным колебаниям, которые связаны с тремя основными праздниками:

- Рождество, которое празднуется 7 января каждого года. В этот период наблюдается рост спроса, поскольку расходы на продукты питания у сельских и городских жителей увеличиваются;
- Эфиопская Пасха: жители Эфиопии празднуют Пасху согласно юлианскому календарю. Пасхе предшествует 40-дневный пост, во время которого наблюдается снижение расходов на продукты питания. Во время и после Пасхи в течение недели расходы на продовольственные товары значительно возрастают;

- Эфиопский Новый год празднуется 11 сентября каждого года. Это праздничный период, и многие жители, покинувшие страну, возвращаются в нее на праздники. В это время расходы на продукты питания также существенно увеличиваются.

## Цены на подсолнечное масло

Пальмовое масло остается безальтернативным выбором для большинства домохозяйств из-за его более низкой цены. Если рассматривать местные масла, то льняное масло и масло масличного нуга сопоставимы по ценам с подсолнечным маслом. Рапсовое масло также пользуется довольно высоким спросом. Цены на производимое в стране масло из семян льна или рапса обычно выше, чем цена на импортируемое пальмовое масло.

Для эфиопских потребителей цена является основным ключевым фактором при осуществлении покупок, поскольку правительство дает большие субсидии на пищевые масла. Однако предпочтение масел, более полезных для здоровья, и периодические дефициты, возникающие с поставками субсидируемого пальмового масла, заставляют городских потребителей переходить на импортное подсолнечное масло. Жители Эфиопии тратят на продукты питания и бакалейные товары значительную часть ежемесячных расходов домохозяйств, причем одной из основных расходных статей является пищевое масло. В условиях жесткой экономии в Эфиопии распространено потребление нерафинированного масла из-за его широкой доступности и более низкой стоимости.

Согласно результатам опроса, рынок импортного подсолнечного масла расширяется, охватив уже около 17% населения, включая молодых городских жителей с доходом выше среднего, которые готовы платить больше за качество и представляют собой основного потребителя, на которого компании будут ориентироваться при запуске новых или развитии существующих брендов. К тому же, городские потребители среднего класса и экспаты менее зависимы от колебания цен и более лояльны к брендам. Традиционные эфиопские городские семьи, также готовы покупать товары, которые более полезны для здоровья, при условии, что цены на них не будут слишком высокими.

Сельские жители и население пригородных районов весьма зависимы от скачков цен и доступности более дешевой альтернативы. Они предпочитают покупать субсидируемое правительством пальмовое масло через кооперативные союзы и только в случае его недоступности приобретать подсолнечное или другие масла при условии доступной цены.

Также у потребителей сформировалось мнение, что местные продукты хуже по качеству по сравнению с импортными. Высокая цена на пищевое масло эфиопского производства, полученное как в результате извлечения масла из семян, так и рафинации сырого масла, наряду с негативным его восприятием потребителями как продукта более низкого качества по сравнению с импортным, делает местный продукт неконкурентоспособным на рынке.

По состоянию на июнь 2022 г. цены на подсолнечное масло на маркетплейсе Addisber.com составляли 4-5 долл. США за литр в зависимости от емкости упаковки. В Эфиопии подсолнечное масло, предназначенное для розничной продажи, доступно в пластиковых, стеклянных и жестяных бутылках разных размеров: в основном это тара объемом 250 мл, 1 л, 3 л, 5 л. Для покупателей из госсектора и небольших магазинов, которые продают масло в розлив, используются жестяные или пластиковые контейнеры по 20 или 25 л.

## Особенности потребления подсолнечного масла

Основными факторами, определяющими спрос на пищевое масло, являются динамика численности населения, доходов на душу населения, улучшение уровня жизни и изменение потребительских привычек.

Типичный эфиопский прием пищи выглядит примерно так: инджера<sup>7</sup> (большая рыхлая лепешка), сопровождаемая острым блюдом из тушеного мяса, которое часто включает в себя говядину, баранину, овощи и различные виды бобовых, такие как чечевица. В эфиопской кулинарии широко используются растительные масла, в том числе подсолнечное, особенно в качестве заменителя животных жиров, которые запрещены во время религиозных постов. В год на различные религиозные посты в Эфиопии суммарно приходится около 200 дней. Великий Пост перед наступлением эфиопской Пасхи приводит к росту потребления растительных масел.

## 2.3. Торгово-распределительная сеть

### Каналы продаж подсолнечного масла

Сектор розничной торговли продуктами питания в Эфиопии в последние годы развивается. Тем не менее, в основном вся розничная торговля современного формата сосредоточена вокруг столицы страны Аддис-Абебы. Этот город является домом для тысяч экспатов, поскольку такие организации, как Африканский союз, различные учреждения ООН, Африканская экономическая комиссия ООН, а также ряд партнеров по развитию и некоммерческих организаций базируются именно в Аддис-Абебе. Это способствует развитию современных форматов розничной торговли в столице Эфиопии.

---

<sup>7</sup> Инджера (амх. ከጎጆራ, [indzəra] — хлеб; на русский транслитерируется также как инджера, инджира, ынджэра, ынджира; оромо biddeena; тигринья ጣዳጎ, ṭayta; сомал. ሄሪሀገሽ canjeero) — традиционное блюдо эфиопской кухни и кухни других стран Африканского Рога (Эритрея, Джибути, Сомали). Основная пища большинства населения Эфиопии.

В розничном сегменте экспаты, городской средний класс и люди с особыми диетическими потребностями (вегетарианцы, аллергики и т.д.) покупают продукты напрямую в супермаркетах. Но большинство населения с низкими доходами в Аддис-Абебе, сельское население и жители пригородных районов совершают покупки в небольших местных магазинах, таких как киоски, районные продуктовые магазины, рыночные развалы, а также в кебеле<sup>8</sup>. Кооперативные магазины в Эфиопии продают много пищевого масла в розницу, но большая часть этого масла — пальмовое, реализуемое в рамках государственной программы субсидирования.

Практически весь объем потребляемого растительного масла реализуется через небольшие продуктовые магазины и традиционную торговлю. На долю современных форматов — супермаркетов и магазинов у дома приходится 1-2% всего объема.

Рестораны, закусочные и пекарни в основном закупают продукцию крупными партиями у оптовиков. Другой сегмент оптовых покупателей — государственные учреждения (учебные заведения, военные и т.д.) — в основном покупают субсидируемое пальмовое масло и очень редко приобретают подсолнечное. Если это происходит, то закупки осуществляются напрямую у производителей. Современные форматы розничных магазинов представлены в основном в Аддис-Абебе. Крупнейшими по охвату являются Shoa и Queens Supermarket. Следует отметить, что развитию современного ритейла в Эфиопии мешают институциональные ограничения прямых иностранных инвестиций в данный сектор<sup>9</sup>.

Табл. 8. Торговые сети в Эфиопии, 2022 г.

Название	Количество точек
Shoa	21
Queens Supermarket	12
Safeway	6
All-Mart	6
Novis	2

Источник: официальные сайты компаний, новостные источники

<sup>8</sup> Кебеле — орган местного самоуправления, суда и снабжения в Эфиопии.

<sup>9</sup> Standard Bank Africa Consumer Insights Report 2020.

Заметными несетевыми игроками являются расположенный в одноименном молле гипермаркет Friendship и старый магазин, основанный выходцами из Греции и впоследствии трансформированный в первый в Эфиопии супермаркет — Vambis.

Точки современного ритейла реализуют продукты питания и напитки ведущих мировых и местных брендов. В дополнение к этому в Аддис-Абебе наблюдается рост числа средних и небольших продуктовых магазинов. Наличие огромного количества экспатов, приток мигрантов и общий рост доходов населения стимулировали спрос на местные и импортируемые растительные масла, такие как подсолнечное масло, в небольших продуктовых магазинах (бакалейных лавках), мини-маркетах и торговых павильонах. В ответ на растущий спрос количество продуктовых магазинов за последние годы значительно увеличилось.



Через оптовый сектор реализуется примерно 80% подсолнечного масла. Оптовики скупают масло у импортеров, местных заводов по переработке масличных семян и рафинированию сырых масел. Затем они продают его в розничные точки: разного рода небольшие продуктовые магазины/киоски, сельские магазины, магазины овощей и фруктов типа ETfruit. Некоторые оптовики также поставляют товары в мини-маркеты. Оптовые трейдеры и крупные покупатели из государственного сектора напрямую закупают масло либо непосредственно на предприятиях, либо заказывают производителям доставку их продукции к своим магазинам. Стоимость транспортировки до центрального рынка и близлежащих торговых точек покрывается заводами и включена в цену конечного продукта.

В свою очередь в супермаркеты подсолнечное масло поставляется импортерами и местными производителями напрямую, минуя оптовиков. Интересный пример интеграции производства и дистрибуции представлен в рамках конгломерата East African Holding: в него входит производитель растительных масел Namaressa Edible Oil Company и небольшая сеть супермаркетов Besh Gebeya, планирующая расширяться до 25 точек. Выпускаемая на заводе продукция поставляется напрямую в супермаркеты. Можно предположить, что

распространенность подобной схемы в будущем возрастет. Так, холдинг Midroc Investment Group планирующий создать крупнейший в Эфиопии маслоперерабатывающий комплекс, одним из важных каналов реализации продукции которого станет принадлежащая холдингу сеть супермаркетов Queens Supermarket.

Сельские жители и население пригородных районов обычно приобретают подсолнечное масло в небольших магазинах/павильонах, расположенных по соседству. Подобные торговые точки находятся и в Аддис-Абебе, обслуживая, главным образом, городские слои населения с низким уровнем дохода. Крупные заводы по производству рафинированного масла тоже работают в мелкооптовом сегменте — у большинства из них есть торговые точки при заводах, а также на центральном продуктовом рынке Аддис-Абебы.

Объем сегмента онлайн-торговли в настоящее время крайне незначителен, однако по мере увеличения покрытия страны Интернетом и распространения смартфонов среди населения, онлайн-площадки могут существенно укрепить позиции и получить популярность среди потребителей. В стране существуют онлайн-площадки, на которых предлагается к продаже подсолнечное масло и которыми могут пользоваться экспаты, а также эфиопы с уровнем дохода выше среднего:

- [addisber.com](http://addisber.com)
- [addismercato.com](http://addismercato.com)

## **Торговая наценка в зависимости от канала продаж**

Средняя торговая наценка дистрибьюторов и импортеров обычно составляет около 20%, но в зависимости от ситуации на валютном рынке и доступа к рынку Forex у импортера, наценка может достигать и 40%.

В большинстве случаев супермаркеты приобретают продукцию напрямую у импортера или переработчика. В основном супермаркеты продают расфасованное (бутилированное) импортное подсолнечное масло. Наценка на уровне супермаркета, как правило, составляет около 30%. Однако такая наценка может варьироваться, и в некоторых случаях общая маржа может достигать 40%.

В цепочке поставок подсолнечного масла от переработчика или оптовика до ритейлера средняя наценка достигает 15-20%. Однако в зависимости от ситуации с поставками и эффективности контролируемого и субсидируемого сбыта пальмового масла, наценка может подниматься и до 25%.

Важно отметить, что цена импортного подсолнечного масла в супермаркетах отличается от цен в других точках розничной продажи. Масло, продаваемое в супермаркетах, имеет фирменную упаковку и знак какого-либо бренда, а также обладает лучшим качеством. Масло, которое реализуется через оптовиков, как правило, поставляется в больших канистрах и продается розничными сетями без индивидуальной упаковки/маркировки (в розлив), что составляет порядка 20% розничных продаж.

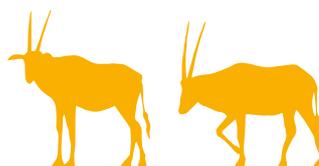
## 2.4. Конкурентная среда и участники рынка

Поставки растительного масла через государственную систему распределения ограничены объемом 2 л на одно домохозяйство в месяц. Этого недостаточно для удовлетворения спроса.

Сектор пищевого масла является строго регулируемым, где государство контролирует цены на местном рынке и определяет компании, имеющие право импортировать продукцию на рынок. Кроме того, Правительство стимулирует инвестиции в масложировую отрасль для расширения местного производства и замещения импорта.

В начале 2021 г. был открыт первый интегрированный агропромышленный парк (Integrated Agro-Industrial Park) в г. Буле<sup>10</sup>, всего планируется открыть 4 подобных парка в различных городах страны<sup>11</sup>. Парки представляют собой один из основных механизмов поддержки преобразования сельскохозяйственного производства Эфиопии от фрагментированного и ориентированного на предложение к организованному, ориентированному на спрос и на качество.

В стране также был открыт крупный частный промышленный комплекс (PhiBela Industrial Complex) по производству и переработке растительных масел. Еще два подобных комплекса находятся в стадии строительства.



<sup>10</sup> <https://clck.ru/ZBoYG>

<sup>11</sup> <https://goo.su/H3kl>

Однако в краткосрочной перспективе снижение импорта растительных масел маловероятно, так как местное производство масличных культур не сможет удовлетворить потребности в сырье. Кроме того, текущая структура рынка с доминированием импорта не полностью удовлетворяет существующий спрос. С 2020 г. Эфиопия разрешила местным и иностранным компаниям импортировать и поставлять продовольственные товары на местный рынок, включая пищевые масла. Отбор иностранных компаний производится на основе конкурсных торгов, для продажи используются существующие общедоступные каналы сбыта продуктов питания по оптовым ценам.

С учетом последних тенденций на рынке пищевых растительных масел, изменении потребительских предпочтений и проводимой государственной политики, импорт подсолнечного масла вероятно продолжит расти в краткосрочной перспективе.

## **Ведущие эфиопские производители растительных масел**

В настоящее время в стране функционирует 26 крупных и средних заводов, производящих и перерабатывающих растительные масла. Также существует свыше 700 малых предприятий по производству растительных масел, в основном представленных локальными кустарными промыслами.

Эфиопский многоотраслевой конгломерат Midroc Investment Group осуществляет разработку проекта крупнейшего маслоперерабатывающего комплекса в стране с оценочным объемом инвестиций 1 млрд долл. США. Помимо растительных масел данный комплекс также будет выпускать корма для животных.

Активное развитие масложировой отрасли в Эфиопии объясняется стремлением государства снизить зависимость от импортной конечной продукции. В то же время сдерживающим фактором, несмотря на вертикальную интеграцию фермеров-поставщиков в производственную цепочку заводов, выступает дефицит сырья вследствие низкой продуктивности и недостаточных посевных площадей масличных культур в стране.



Табл. 9. Основные местные производители растительных масел в Эфиопии

Название	Количество точек
<b>PhiBela (Belayneh Kinde Group)</b>	<p>В феврале 2021 г. в Амхарском регионе был запущен крупнейший в Эфиопии завод по производству растительных масел. Пиковая производственная мощность переработки составляет около 1 500 тонн растительного масла/сутки. Ожидается, что при выходе на полную мощность завод будет покрывать около 60% спроса Эфиопии в растительном масле. Промышленный комплекс площадью 30 га располагает предприятиями для переработки пальмового, соевого и подсолнечного масла, обработки семян кунжута, производства маргарина. На территории комплекса располагаются линии по фасовке растительного масла, завод по производству упаковки: ПЭТ-бытлок 1 л, 2 л, 3 л, 5 л, 20 л и 25 л, ПЭВП-канистр 5 л, 10 л, 15 л, 20 л, 25 л, а также картонных коробов, линия по производству шортенинга и маргарина (100 тонн / сутки), а также мыловарня. Транспортный парк компании насчитывает 160 автоцистерн. В настоящее время ВКІАЕ импортирует около 200 контейнеров пальмового масла (4 млн литров) каждый месяц. В дополнение к пальмовому маслу компания закупает подсолнечное</p>
<b>WA Oil Factory and Distribution Plc</b>	<p>Предприятие с установленными мощностями по переработке 1,3 млн л растительного масла в день (441 тыс. тонн в год) расположено в регионе Амхара и введено в эксплуатацию в мае 2021 г. Это девятый проект многопрофильного холдинга, который занимается добычей полезных ископаемых, сельским хозяйством, недвижимостью, торговлей. Технологическое оснащение позволяет выпускать пищевое масло из семян гвизотии абиссинской, кунжута, арахиса, сои и подсолнечника, а также перерабатывать сырое пальмовое масло</p>
<b>Shemu Plc</b>	<p>Компания специализируется на производстве товаров народного потребления, в частности мыла. В 2017 г. в г. Дыре-Дауа был запущен завод по производству растительных масел со стартовой мощностью по переработке 120 тонн сырого масла в день. Отходы этого завода поставляются для нужд мыловаренного производства. Впоследствии было осуществлено два расширения, последнее из которых (март 2021 г.) увеличило перерабатываемые мощности до 350 тыс. тонн в год, объем инвестиций составил 1,6 млрд быров (34 млн долл. США).</p>

Продолжение табл. 9.

Название	Количество точек
<b>Tena Oil Company</b>	Холдинг «54 Capital» в 2018 г. расширил свое дочернее производство растительных масел, проинвестировав 100 млн быров (более 3 млн долл. США). Расширение позволило компании производить 50 тыс. литров подсолнечного масла в месяц. Ранее компания работала только на рынке продуктов соевых бобов и семян подсолнечника. В планах компании увеличить производственные мощности в пять раз
<b>Hamaressa Edible Oil Company</b>	Компания является одним из ведущих производителей масла в Эфиопии. Промышленный комплекс завода оснащен современным оборудованием, способным производить высококачественное растительное масло из различных видов семян. Компания производит асла для местного рынка из различных масличных культур — арахиса, семян рапса, льна, кунжута, масличного нуга и хлопка, также производится подсолнечное масло. Жмых как побочный продукт используется в качестве кормов для животных и в молочной промышленности. Hamaressa Edible Oil Co. обладает лицензией на импорт и сбыт рафинированного пальмового масла в восточной и южной Эфиопии
<b>AB Plc</b>	Компания выпускает подсолнечное масло под брендом SUNVITO на запуском в 2019 г. заводе, который находится в г. Адама. Данное масло позиционируется как премиальный продукт. Также компания планирует расширить производство: продуктовый портфель пополнится оливковым, кунжутным, кукурузным маслом и т.д. Помимо поставок на внутренний рынок компания планирует также экспортировать свою продукцию
<b>Addis Mojo Edible Oil Factory</b>	Крупный завод по производству растительных масел и кормов для животных, оснащенный современным оборудованием для переработки и очистки масла. Addis Modjo обладает достаточными мощностями для производства 13 тыс. тонн растительного масла в год
<b>Mulat Abegaz Edible Oil Factory</b>	Производственная и торгово-экспортная компания была создана в 1999 г. Компания производит нерафинированное масло из семян рапса и хлопка, а также нерафинированное подсолнечное масло на своем заводе в Аддис-Абебе. Завод компании может отжимать масло из семян подсолнечника в объеме 500 тонн в неделю и больше

Источник: открытые источники информации

## Наиболее известные бренды

Среди иностранной продукции на эфиопском рынке наиболее широко представлены бренды из Турции — главный поставщик подсолнечного масла в Эфиопию. Помимо этого реализуется масло из Джибути, Египта и Украины.

Табл. 10. Известные иностранные и местные бренды подсолнечного масла в Эфиопии

Бренд	Компания	Страна происхождения	Внешний вид продукта
<b>Omaar</b>	Ominco Foods (ОАЭ)	Турция	
<b>Noor</b>	IFFCO (ОАЭ)	Турция	
<b>UNAT</b>	UNAT YAĞ	Турция	
<b>Safya</b>	AVES Group	Турция	

Продолжение табл. 10.

Бренд	Компания	Страна происхождения	Внешний вид продукта
<b>Ayzen</b>	AVES Group	Турция	
<b>Dania</b>	Dania General Trading	Джибути	
<b>Sunny</b>	IFFCO (ОАЭ)	Египет	
<b>Crystal</b>	ARMA Food	Египет	
<b>Le Blanc</b>	Kernel	Украина	

Продолжение табл. 10.

Бренд	Компания	Страна происхождения	Внешний вид продукта
<b>Worq</b>	WA Oil Factory and Distribution Plc	Эфиопия	
<b>Tena</b>	Tena Sunflower Oil	Эфиопия	
<b>SUNVITO</b>	AB Plc	Эфиопия	



**Стандарты  
на растительное масло**

---

**3**

Содержание

---



### **3.1.**

Требования к предприятиям

### **3.3.**

Требования к упаковке  
и маркировке

### **3.2.**

Требования к сертификации

Компетентным органом в сфере стандартизации является [Институт стандартов Эфиопии \(IES\)](#), который является членом различных международных организаций по стандартизации, таких как Международная организация по стандартизации (ISO) и Комиссия Codex Alimentarius (CAC). Эфиопские стандарты разработаны в различных областях, таких как сельское хозяйство, пищевая промышленность, производство и др. Они охватывают такие аспекты, как терминология, спецификации, отбор проб, методы испытаний, упаковка, маркировка.

Стандарты IES действуют на территории всей страны и могут быть как обязательными, так и добровольными. Обязательные стандарты имеют силу закона, как и другие технические регламенты в Эфиопии, и касаются защиты здоровья человека, личной собственности и безопасности. Все стандарты, которые выходят за рамки этих характеристик, считаются добровольными стандартами.

Полный перечень стандартов на подсолнечное масло приведен на сайте [Института стандартов Эфиопии \(IES\)](#) в разделе 67.200.10:

- CES 17:2022 «Рафинированное подсолнечное масло из семян — спецификация»;
- CES 310:2022 «Обогащенные пищевые масла — с витаминами А и D — спецификация»;
- CES 12:2014 «Пищевое масло — спецификация для добавок»;
- CES 21:2013 «Упаковка для пищевых растительных масел — спецификация».

### 3.1. Требования к предприятиям

Система регулирования безопасности растительных продуктов в стране утверждена и установлена Декларацией Парламента — это [Декларация №661/2009](#) об управлении и контроле за продуктами питания, лекарствами и здравоохранением. Данный законодательный акт объединяет ранее существовавшие системы регулирования пищевых продуктов, нацеленные на «защиту населения от рисков для здоровья, возникающих при потреблении небезопасных и некачественных продуктов питания». Декларация разрешает устанавливать стандарты и правила для продуктов местного производства и импорта в таких областях, как производство, продвижение, хранение, упаковка и маркировка, а также проведение лабораторных исследований.

Производители и экспортеры подсолнечного масла должны получить знак качества и сертификат соответствия, чтобы гарантировать, что продукт отвечает действующим обязательным эфиопским стандартам. При производстве или торговле подсолнечным маслом без требуемого знака качества уполномоченный орган власти может распорядиться о закрытии фабрики или торгового предприятия.

## 3.2. Требования к сертификации

Список основных экспортных сертификатов, необходимых для экспорта продуктов питания и сельскохозяйственной продукции в Эфиопию<sup>12</sup>, приведен ниже.

### Сертификат соответствия

Эфиопское управление по контролю за продуктами питания и лекарственными средствами (EFDA) и [Министерство торговли и региональной интеграции \(MoTRI\)](#) требуют сертификат соответствия (Certificate of Conformity — COC) для подсолнечного масла, которое подпадает под действие обязательных эфиопских стандартов (CES). Основной целью сертификата соответствия является подтверждение обеспечения качества, безопасности пищевых продуктов и ускорение таможенного оформления в портах прибытия. Подсолнечное масло, которое будет импортировано в соответствии с CES, должно сопровождаться предэкспортным сертификатом соответствия. Сертификат соответствия может быть выдан уполномоченными сторонними инспекционными компаниями, аккредитованными по ISO/IEC 17025.

### Сертификат здоровья

Для импорта подсолнечного масла EFDA требует действующий сертификат здоровья, выданный компетентным органом. Сертификация должна свидетельствовать о том, что импортируемое подсолнечное масло соответствует действующим стандартам качества и безопасности страны происхождения. Сертификат должен быть представлен в оригинале и в копии. Кроме того, сертификат здоровья, должен быть заверен торговой палатой в стране происхождения. Согласно распоряжению EFDA для импортеров пищевых продуктов, сертификат здоровья, действителен только для одной партии товара.

### Сертификат происхождения товара

Этот сертификат также является обязательным документом, который должен сопровождать каждую партию и подтверждать страну происхождения импортируемой продукции. Регулирующие органы Эфиопии принимают сертификат происхождения, выданный уполномоченными торговыми палатами страны-экспортера.

---

<sup>12</sup> <https://clck.ru/37Hjqf>

## **Сертификат о свободной продаже**

Этот сертификат требуется для продуктов питания на момент регистрации продукта и одобрения его выхода на рынок. EFDA принимает сертификат о свободной продаже, выданный национальным компетентным органом и заверенный посольством или консульством Эфиопии страны-экспортера. В нем должно быть указано наименование продукта и должно удостоверяться, что продукт находится в свободной продаже в стране происхождения.

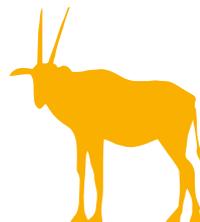
## **Свидетельство о регистрации**

EFDA утвердило обязательный список продуктов питания, которые должны быть зарегистрированы и одобрены до первого ввоза в страну. Подсолнечное масло входит в этот список, поэтому перед его первым ввозом в Эфиопию необходимо получить такую регистрацию. Российские экспортеры обязаны зарегистрировать свою продукцию перед экспортом.

Помимо вышесказанного, необходимы также следующие документы:

- упаковочный лист;
- таможенная декларация;
- товарно-транспортная накладная;
- коносамент.

Регулирующие органы Эфиопии, отвечающие за продовольствие и сельскооовных сертификатов сопровождали каждую импортную партию в порту прибытия в Эфиопию. Срок действия сертификатов различается в зависимости от типа и характера импортируемой продукции. Например, санитарные сертификаты обычно действуют в течение трех месяцев и действительны только для одной партии. Регистрационные свидетельства на импортируемые продукты питания и агропродукцию действительны в течение четырех лет и по окончании этого срока могут быть продлены.



### 3.3. Требования к упаковке и маркировке

В соответствии с Декларацией №661/2009 EFDA, «упаковочные материалы должны быть изготовлены из безопасных материалов, пригодных для использования по назначению, а продукт должен быть упакован в тару, обеспечивающую его гигиеничность, безопасность, качество и совместимость с пищевыми продуктами». Кроме того, в постановлении говорится, что «упаковочные материалы не должны использоваться, если они не соответствуют международным и национальным стандартам безопасности и качества». Отдельные стандарты на продукцию могут также содержать дополнительные указания и/или требования, касающиеся упаковки.

- Общим стандартом для упаковки и маркировки пищевых продуктов является стандарт Эфиопии CES 73-2013.
- Общий стандарт для упаковки пищевых растительных масел — стандарт Эфиопии CES 21-2013.

Информация, приведенная ниже, должна быть четко нанесена несмываемой краской на этикетки расфасованных продуктов на английском или амхарском языке. (Примечание. упакованные продукты с площадью поверхности менее 10 см<sup>2</sup> могут не размещать некоторые элементы маркировки).

Обязательные элементы маркировки для расфасованных продуктов:

- наименование продукта;
- пищевая ценность;
- список ингредиентов (за исключением продуктов с одним ингредиентом) в порядке убывания веса;
- список минералов или витаминных добавок, использованных для обогащения пищевых продуктов (при необходимости);
- список ингредиентов, которые могут вызвать аллергическую реакцию;
- вес нетто или объем содержимого;
- наименование и адрес производителя, упаковщика, дистрибьютора, экспортера, импортера или поставщика;
- страна происхождения;

- срок изготовления и срок годности (Примечание. у пищевых продуктов на момент прибытия на таможенную границу должно оставаться не менее 50 процентов срока годности. Просроченные продукты нельзя ввозить в страну и реализовывать на рынке;
- код, идентифицирующий производящую фабрику и партию;
- инструкция по применению (при необходимости).



# Барьеры входа на рынок

---



4+

Содержание

---



## **4.1.**

Особенности таможенных процедур

## **4.2.**

Тарифные и нетарифные барьеры

Для входа на эфиопский рынок растительных масел существует ряд тарифных и нетарифных барьеров. Поставщики подсолнечного масла вынуждены конкурировать с субсидируемым правительством пальмовым маслом, что значительно ограничивает их возможности.

Кроме того, оптовая и розничная торговля не открыты для иностранных предприятий, а это означает, что российские экспортеры должны в обязательном порядке использовать импортера или оптовика в Эфиопии.

Импортеры сталкиваются с трудностями при получении иностранной валюты, особенно когда импортируют товары для внутренней продажи. Национальный банк Эфиопии (НБЭ) осуществляет строгий режим регулирования иностранной валюты и должен одобрять все операции с ней. В то время как крупные фирмы, государственные предприятия и обрабатывающие отрасли могут не иметь серьезных проблем с получением иностранной валюты, остальные участники рынка сталкиваются с серьезными задержками в организации платежей, связанных с торговлей. Импортер должен подать заявку на разрешение на импорт и получить аккредитив на общую стоимость импорта, прежде чем заказ может быть размещен. Этот процесс может занять от 3 до 4 месяцев, что делает стоимость импорта очень высокой.

Государственные процедуры и оформление документов, как правило, бюрократичны и занимают много времени, хотя в последнее время в системе происходят некоторые улучшения. Несмотря на то что процесс таможенного оформления все еще очень медленный, Правительство Эфиопии стремится улучшить положение страны в рейтинге Doing Business Всемирного банка и в настоящее время занимается пересмотром своего Коммерческого кодекса, который оставался неизменным в течение последних пятидесяти лет. Области, намеченные для пересмотра, включают налоговый кодекс и процесс регистрации.

## **4.1. Особенности таможенных процедур**

Сроки таможенной очистки были сокращены в среднем с 40 до 21 дня. Правительство Эфиопии работает над созданием электронной службы «единого окна» для международной торговли и универсальных пограничных постов на Эфиопско-Кенийской и Эфиопско-Джибутийской границах. Несколько таможенных постов были открыты в промышленных парках (ИП), что облегчает таможенное оформление для фирм-экспортеров, являющихся резидентами ИП.

Эфиопия является членом Всемирной таможенной организации и работает в соответствии с требованиями Гармонизированной таможенной системы (ГС/HS).

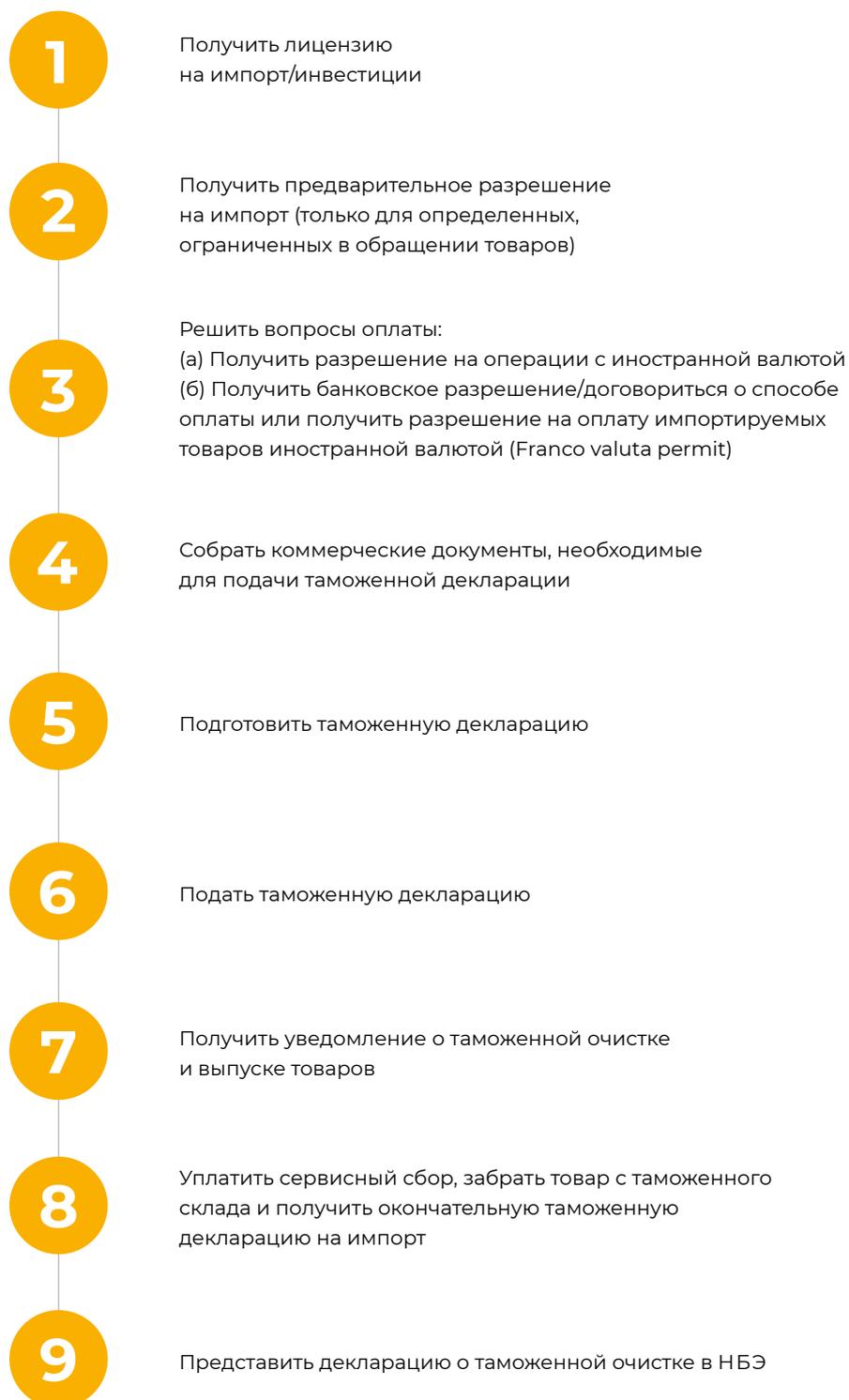
Таможенные процедуры регулируются Декларацией №859/2014 (<https://bit.ly/3olom9P>):

- 1) Любое лицо, имеющее право распоряжаться товарами, может выступать в качестве декларанта и вправе быть представленным агентом по таможенной очистке.
- 2) Перед подачей товарной декларации декларанту разрешается осмотреть товар и взять образцы.
- 3) В отношении образцов, допущенных к отбору, не требуется отдельная товарная декларация.
- 4) Формы товарной декларации:
  - товарная декларация может быть подана в письменной форме, устно, физическим действием/жестом или в электронном виде;
  - товарная декларация, представляемая в письменной форме и в электронном виде, заполняется и подписывается по образцу, установленному регулирующим органом, и должна содержать лишь сведения, необходимые для завершения таможенных формальностей.
- 5) Документы, сопутствующие товарной декларации:
  - при представлении декларации на товары, составленной в письменной или электронной форме, оригиналы следующих подтверждающих документов или их электронные копии должны быть представлены в соответствии с требованиями таможенных органов:
    - транспортный документ;
    - счет-фактура;
    - банковское разрешение;
    - упаковочный лист;
    - сертификат происхождения товара;
    - иные документы, необходимые для обеспечения соблюдения таможенных правил и установленные постановлениями властей.
  - при наличии уважительных причин таможенный орган вправе принимать только копии подтверждающих документов, перечисленных выше;
  - транспортным документом, необходимым для сопровождения экспортных товаров, является документ, который используется в качестве подтверждения стоимости доставки товаров до таможенного порта отправления;

- в тех случаях, когда подтверждающие документы не могут быть представлены таможенным органам вовремя по уважительным причинам, регулирующий орган вправе, с запросом необходимых гарантий, разрешить представление документов в течение определенного времени после оказания услуги;
  - после принятия декларации подтверждающие документы и товарная декларация составляют единый и неделимый юридический документ;
  - таможенный орган может потребовать, чтобы любой подтверждающий документ, представленный на иностранном языке, был переведен на амхарский или английский язык официальным переводчиком.
- 6) Товарная декларация считается принятой, если декларация и подтверждающие документы были зарегистрированы в таможенной базе данных и проверены таможенной службой на предмет полноты и точности.



Рис. 20. Особенности таможенной процедуры в Эфиопии



## Обязательные требования к экспортерам

Российским экспортерам, которые отправляют подсолнечное масло в Эфиопию, требуется предотгрузочный сертификат соответствия. Импортерам необходимо будет представить оригинал этого документа в таможенные органы Эфиопии для оформления. Электронная копия будет храниться органом для аутентификации в случае необходимости.

## 4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

Эфиопский импортный тариф основан на принятой на международном уровне Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС). Правовой основой для применения ГС является Международная конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров и Декларация о ее ратификации Эфиопией №67/1993. В настоящее время тарифная классификация в Эфиопии регулируется положениями статьи 102 Таможенного постановления.

## Структура тарифов на подсолнечное масло в Эфиопии

Расчет общей таможенной пошлины основывается на стоимости CIF ввозимого товара (стоимость, страхование, фрахт). Более низкие таможенные пошлины применяются в тех случаях, когда существуют торговые соглашения, как это имеет место для членов КОМЕСА.

## Таможенные пошлины на подсолнечное масло

Табл. 11. Импортные (ввозные) таможенные пошлины Эфиопии на подсолнечное масло

Основные экспортеры	Масло подсолнечное сырое (код ГС 151211)	Прочие фракции подсолнечного масла (код ГС 151219)
Общий тариф	5%	5–30%

Источник: ITC Market Access Map

Эфиопия подписала следующие торговые соглашения:

- Соглашение об Общем рынке Восточной и Южной Африки (КОМЕСА) (Кампала, 5 ноября 1993 г.).
- Соглашение об экономическом партнерстве между странами Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанской группы (АКТ) и странами Европейского союза (ЕС) (Котону, 23 июня 2000 г.).
- В 2019 г. в рамках Африканского Союза Эфиопия ратифицировала соглашение о создании одной из крупнейших ЗСТ в мире — Африканской континентальной зоны свободной торговли (англ. AfCFTA, African Continental Free Trade Area).

Говоря в целом, в настоящее время страны, подписавшие с Эфиопией преференциальные соглашения, в части таможенных пошлин пользуются незначительными преимуществами (кроме Судана).

## Расчет таможенных платежей на импорт

Чтобы помочь трейдерам в определении применимых налогов, Налогово-таможенная служба Эфиопии (ERCA) разработала калькулятор налога на импорт<sup>13</sup>. Калькулятор требует ввода следующей информации:

- 1) Код ГС из шести или восьми знаков: для подсолнечного масла код ГС 151211-масло подсолнечное или сафлоровое сырое и код ГС 151219 — прочие фракции подсолнечного и сафлорового масел;
- 2) стоимость ввозимого товара, фрахта и страховки, а также любые другие расходы.



<sup>13</sup> <http://www.mor.gov.et/web/mor/customs-tax-calculator>

## Барьеры входа на рынок

Табл. 12. Таможенные платежи в Эфиопии на подсолнечное масло из России (код ГС 15121920)

Таможенная пошлина	30%
Акцизный сбор	0%
НДС	15%
Добавочный налог	10%
Налог на источник дохода	3%

*Примечание. таблица составлена на основании данных из отраслевых источников*

Ввозная пошлина будет рассчитываться следующим образом (табл. 20).

Табл. 13. Формула для расчета стоимости товара в Эфиопии с учетом таможенных пошлин и налогов

Налог	Тариф	Сумма
Общая стоимость товара (CIF) = Стоимость FOB + Страхование + Фрахт		100
Общая стоимость товара x Ввозная таможенная пошлина = A	30%	30
(Общая стоимость товара + A) x Ставка акцизного налога (0 для подсолнечного масла) = B	0%	0
(Общая стоимость товара + A + B) x НДС = C	15%	19,5
(Общая стоимость товара + A + B + C) x добавочный налог = D	10%	14,95
Общая стоимость товара x налог на источник дохода = E	3% от цены CIF	3
<b>Общая сумма к уплате во время импорта = A + B + C + D + E</b>		<b>167,45</b>

*Примечание. таблица составлена на основании данных из отраслевых источников*

Организация  
экспортных поставок

---

5

Содержание

---



## **5.1.**

Логистика

## **5.2.**

Осуществление валютно-  
финансовых операций

## **5.3.**

Формы иностранного  
присутствия на рынке

## **5.4.**

Защита интеллектуальной  
собственности

## 5.1. Логистика

Эфиопия, не имея выхода к морю, сильно зависит от порта Джибути в части импорта-экспорта товаров. И хотя порт Судан в Судане и порт Бербера в Сомали тоже доступны, они используются в меньшей степени.

Оптимальным способом доставки растительного масла в Эфиопию является морская перевозка из южных портов России, в частности перевозка морскими танкерами объемом около 30 тыс. тонн в рамках целого судна или 9–10 тыс. тонн как частичная загрузка из морских портов Новороссийска, Темрюка, Ростова, порта Кавказ и Ейска. Основной порт для поставок в Эфиопию — порт Джибути (DJIBOUTI).

При выборе логистического решения для поставки товаров в Эфиопию следует исходить из приоритетных задач, решаемых отправителем, с учетом формирования партии, заключения договора перевалки и хранения с одним из морских портовых терминалов, фрахтования морского танкера согласно объему проданной партии, согласования срока доставки, стоимости перевозки, безопасности, сложности оформления, вариантов пунктов прибытия, а также особенностей груза.

Транспортировка подсолнечного масла отличается вариативностью упаковки для наливных грузов или фасованной продукции. Перевозки в Эфиопию осуществляются наливом в морских танкерах для нерафинированного масла и в сухих контейнерах для фасованной продукции. Также возможна отправка 20-футовыми морскими контейнерами во флекситанках.

### **Перевозка нерафинированного масла наливом**

Наиболее эффективный способ перевозки нерафинированного масла — танкеры. Загрузка одного судна возможна порядка 30 тыс. тонн на базе целого парохода или 9–10 тыс. тонн как частичная загрузка. Основными портами возможной отгрузки растительного масла наливом являются морские порты Новороссийск, Темрюк, Ростов, порт Кавказ и Ейск, способные накапливать и переваливать необходимые судовые партии указанного объема. За отправку партии 30 тыс. тонн ориентировочная ставка на ноябрь 2023 г. установлена на уровне 65 долл. США за тонну на условиях FIOS.

За отправку партии 9–10 тыс. тонн ориентировочная ставка на ноябрь 2023 г. установлена на уровне 70 долл. США за тонну на условиях FIOS.

Транзитное время составляет 30–35 дней. Суда должны быть сертифицированы FOSFA (The Federation of Oils, Seeds and Fats Associations). Дополнительная страховка судна за погрузку в территориальных водах России не включена в ставку.

Отгрузка морского танкера требует от поставщика накопления необходимой партии и своевременной доставки товара в порт погрузки. Подсолнечное масло может доставляться как автомобильными, так и железнодорожными цистернами в зависимости от возможностей по приемке терминала. Обычно с морским терминалом заключаются договоры перевалки и хранения, предусматривающие необходимое количество дней для накопления судовой партии. В зависимости от терминала стоимость услуги перевалки составляет от 15–20 долл. США за тонну.

Для оптимизации издержек на накопление значительной партии товара осуществляется перевалка масла из судов меньшего размера в танкер, способный перевезти порядка 30 тыс. тонн. С этой целью производятся отгрузки из портов Кавказ, Ейск, Ростов, Темрюк пароходов 5–6 тыс. тонн и они переваливаются в уда большего размера на рейде порта Кавказ за пределами 12 мильной зоны. Фрахт судна 5–6 тыс. тонн, включая перевалку на рейде, составляет в ноябре 2023 г. 60 долл. США за тонну.

## **Контейнерная перевозка масла (фасованная продукция / флекситанк)**

Автомобильная перевозка товара через склад накопления и далее в порт отправления (актуальна только для фасованной продукции)

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем продукции, так и покупателем. Товар перевозится на палетах для оптимизации скорости и затрат на перевалку и хранение груза. Вместимость одного автомобиля составляет около 19 тонн брутто. Таким образом, для оптимальной логистической схемы с дальнейшей отгрузкой товара в контейнеры три фуры перегружаются в два контейнера. При найме автоперевозчика необходимо учитывать сроки погрузки и выгрузки на складах.

Перевозка осуществляется на основании транспортной накладной и сопровождается бухгалтерскими документами (товарная накладная, счет-фактура), а также 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.

Для накопления продукции, предназначенной для дальнейшего экспорта в Эфиопию, можно использовать любой сухой склад, температура которого не бывает отрицательной. Склады накопления, как правило, располагаются вблизи портов отправки либо мест производства товара.

Основными статьями расходов являются погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилями (ставка устанавливается, как правило, за палету), хранение (ставка может быть установлена за палету или тонну, в зависимости от договоренности со складом и веса палеты с грузом), погрузо-разгрузочные работы при отгрузке товара в контейнер (обычно ставка устанавливается за тонну).

Работа со складом накопления возможна как напрямую, так и через комплексного логистического провайдера. При работе напрямую компания-экспортер обязана заключить договор со складом. Также для экспортера необходимо нахождение представителя своей компании на складе для осуществления операций с товаром. При работе через логистического провайдера указанные процедуры осуществляются его силами.

При выборе склада накопления необходимо учитывать следующее:

- состояние помещений для хранения;
- режим работы склада;
- время на обработку одного транспортного средства;
- удобство подъездных путей;
- наличие площади для накопления транспортных средств;
- резервные мощности на случай аварийных ситуаций.

### **Автомобильная перевозка до пункта перехода границы в порту**

Перевозка возможна как в контейнерах, так и в автомобилях. При перевозке в автомобилях (не для наливного груза) перевалка может осуществляться в зоне склада временного хранения, приспособленной для сухих грузов.

Вместимость 40-футового контейнера для сухого груза составляет около 25 тонн и ограничена нагрузкой на тару и возможностью штабелирования груза. В связи с ограничением нагрузки на ось автопоезда при перевозках по территории России, для доставки тяжелого контейнера потребуются либо автомобиль с разрешением для провоза груза с превышением допустимой нагрузки на ось, либо автомобиль с семью осями, что позволит распределить массу автопоезда без нарушения правил.

При перевозке контейнера, заполненного флекситанком, необходимо принять меры предосторожности и оборудовать контейнер защитным материалом, препятствующим прорыву флекситанка при транспортировке. Стандартный контейнер для флекситанка — 20-футовый. Вместимость такого флекситанка — от 22 500 до 25 000 литров в зависимости от плотности масла.

Перевозка осуществляется на основании CMR-накладной, и к ней применяется нулевая ставка НДС.



## Морская перевозка

В связи с санкционной политикой в отношении России, единственной судоходной линией, которая осуществляет перевозки из портов Санкт-Петербург, Новороссийск в порт Джибути (DJIBOUTI), через который осуществляются поставки в Эфиопию — [MSC](#).

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

Табл. 14. Ориентировочное транзитное время доставки в Эфиопию, дни

Порт отправки/прибытия	Санкт-Петербург	Новороссийск
Джибути (DJIBOUTI)	30	24

В связи с политикой импортозамещения в России количество рефрижераторных контейнеров, заходящих в порты, существенно сократилось за последние 5 лет. Это определяет недостаток порожних контейнеров для экспорта в периоды пиковой активности рынка, что в свою очередь влияет на уровень ставок фрахта.

Табл. 15. Ориентировочное транзитное время доставки в Эфиопию, дни

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Белгород — Новороссийск — Джибути	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	9 520	27	0,35	30–35

Продолжение табл. 15.

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Уфа — Новороссийск — Джибути	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	11 530	27	0,43	30–35
Белгород — СПб — Джибути	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	11 080	27	0,41	35–40
Уфа — СПб — Джибути	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	11 760	27	0,44	35–40
Белгород — Новороссийск — Джибути	Автомобиль — судно	20' морской рефконтейнер	7 250	24	0,30	30–35
Уфа — Новороссийск — Джибути	Автомобиль — судно	20' морской рефконтейнер	9 230	24	0,38	30–35
Белгород — СПб — Джибути	Автомобиль — судно	20' морской рефконтейнер	8 080	24	0,34	35–40
Уфа — СПб — Джибути	Автомобиль — судно	20' морской рефконтейнер	8 760	24	0,37	35–40

*Примечание. Указаны действующие на 16 ноября 2023 г. ставки. В ставки включены все необходимые расходы, такие как: наземная доставка контейнера, фрахт, стоимость флекситанка и его установка, дизель-генератор, таможенное оформление, внутрипортовое экспедирование, взвешивание контейнера, отправка оригиналов документов получателю. Ставки рассчитаны по курсу 89,46 руб. за 1 долл. США.*

В перечне ставок указана отправка из Белгорода и Уфы в связи с расположением в данных регионах крупных производств. Оптимальным маршрутом перевозки из указанных регионов может быть любой из перечисленных вариантов, в зависимости от приоритетов выбора: срок доставки, цена, размер грузовой партии, наличие потенциально рискованных транзитных портов, возможность и скорость получения балансового платежа по контракту (часто — после представления коносамента) и т.д.

## Возможные контрагенты

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

## Ветеринарные документы

С подробным перечнем ветеринарных сопроводительных документов можно ознакомиться в главе 3 «Стандарты на продукцию».

## Документы для подтверждения факта экспортной отгрузки

Компании-экспортеры имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для этого обязательным является подтверждение факта экспорта. Основанием служат следующие документы:

- международный контракт;
- уникальный номер контракта в случае его оформления;
- инвойс;
- спецификация;
- упаковочный лист;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта;

- CMR-накладная;
- поручение на погрузку (в случае морской перевозки);
- коносамент (в случае морской перевозки);
- таможенная декларация с печатью о вывозе товара с территории России.

## Логистические риски

При транспортировке грузов могут возникать различные риски. Перечислим наиболее распространенные.

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

- a)** утрата (гибель), недостача или повреждение всего, или части застрахованного груза;
- b)** 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;
- c)** неполучения 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;
- d)** утрата (гибель) или повреждение всего или 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 или тушения пожара;
  - крушения или столкновения судов, удара их 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;
- e)** утрата (гибель) застрахованного груза в результате пропажи без вести морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз;
- f)** 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;
- g)** подмочка груза атмосферными осадками;
- h)** выбрасывание за борт и смывание волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- i)** нарушение температурного режима (влияние температуры) при поломке рефмашины на непрерывный срок не менее 24 часов при условии, что груз перевозится на транспорте (рефрижераторе), оборудованном исправными устройствами записи температуры воздуха внутри рефрижератора в период перевозки груза (самописцами);
- j)** кража и/или грабеж и/или разбой.

**Санкционно-военные риски.** Данная категория связана в основном с действиями третьих стран. В настоящее время такие риски не принимаются к страхованию. Основной ущерб при таких рисках связан с задержками и возможными расходами на хранение в результате ареста, конфискации или иных действий третьих стран, через которые осуществляется транзит грузов. В результате военных рисков возможна потеря груза.

**Коммерческие риски.** 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 риску простоя контейнеров в порту назначения за счет продавца/отправителя. Если в сделке участвует трейдер, не указанный в коносаменте, риски по простоям несет отправитель по коносаменту.

Нередко возникают споры с транспортными компаниями по вопросам качества доставленного товара. Перевозчик (как морской, так и наземный) вправе требовать от стороны, предъявляющей претензию, доказательства качества

погруженной продукции. В этой ситуации рекомендуется присутствие на погрузке сюрвейера, контролирующего количество и качество отгружаемой продукции. Предоставление сюрвейерского отчета часто позволяет полноценно ответить на претензию получателя и сократить возможные потери.



## 5.2. Осуществление валютно-финансовых операций

Официальная валюта страны — эфиопский быр (ETB). Общее управление денежно-кредитной политикой страны, банковским сектором находится в компетенции Национального банка Эфиопии. Операции с иностранной валютой осуществляются уполномоченными дилерами. В стране наблюдается дефицит иностранной валюты, что приводит к обесцениванию быра к доллару США и провоцирует разрыв между официальным курсом быра и его стоимостью на черном рынке.

Все платежи за границу осуществляются в разрешительном порядке. Импортёры и экспортёры могут получать разрешения на импорт/экспорт через коммерческие банки. Финансирование импорта осуществляется с использованием открытых в Эфиопии счетов.

В связи с дефицитом иностранной валюты в Эфиопии действует требование по репатриации 70% валютной выручки эфиопскими экспортёрами. У иностранных инвесторов есть возможность репатриировать всю свою прибыль за границу. Нехватка иностранной валюты может вызывать сложности у эфи-

опских импортеров: распределение иностранной валюты осуществляется в порядке приоритета, в связи с чем у государственных компаний и проектов может возникать преимущество в доступе к валюте.

Перечень документов для осуществления валютно-финансовых операций К основным документам, необходимым при осуществлении валютно-финансовых операций при организации поставок в Эфиопию, относятся:

- коносамент или авианакладная;
- упаковочный лист;
- коммерческий инвойс;
- импортная таможенная декларация;
- сертификат происхождения товара;
- разрешение на осуществление валютной операции;
- разрешение на импорт;
- санитарные сертификаты (например, для продуктов питания).

Полный перечень необходимых документов рекомендуется уточнять у контрагента или посредника. Следует отметить, что для импорта сельскохозяйственной растительной продукции, удобрений и пестицидов требуется разрешение от Министерства сельского хозяйства Эфиопии.

## **Особенности практик применения вариантов взаиморасчетов**

Выбор способа организации расчетов, прежде всего, зависит от степени доверия к контрагенту. В стране наиболее распространены следующие формы взаиморасчетов:

- аккредитив, наиболее надежный формат — подтвержденный безотзывный аккредитив (для смягчения рисков контрагента и банка-посредника). Рекомендуется для взаиморасчетов с незнакомым ранее эфиопским импортером;
- документарное инкассо (наличные против документов);
- банковский перевод.

Перечень возможных банков для осуществления валютных операций  
Государственный сектор доминирует в банковской системе Эфиопии. Предоставление финансовых услуг иностранным банкам не разрешается.

Табл. 16. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Сайт
Commercial Bank of Ethiopia	Крупнейший банк Эфиопии, на него приходится более 60 % всех вкладов в банковской системе страны. Находится в государственной собственности	<a href="http://www.combanketh.et">www.combanketh.et</a>
Awash Bank	Основан в 1994 г., один из крупнейших частных банков страны. Предлагает услуги по оформлению аккредитивов, документарных инкассо, авансовых платежей	<a href="http://www.awashbank.com">www.awashbank.com</a>
Bank of Abyssinia	Основан в 1996 г., один из крупнейших частных банков страны. Имеет 779 филиалов в стране. Предлагает услуги по оформлению аккредитивов и документарных инкассо	<a href="http://www.bankofabyssinia.com">www.bankofabyssinia.com</a>

## 5.3. Формы присутствия на рынке Организационно-правовые формы деятельности

Эфиопское законодательство признает шесть видов хозяйствующих субъектов, но несмотря на разнообразие типов коммерческих компаний, предусмотренных законодательством, основными организационно-правовыми формами, используемыми иностранными инвесторами для регистрации бизнеса в Эфиопии являются:

- акционерная компания;
- частная компания с ограниченной ответственностью;
- совместное предприятие.

### Акционерная компания

Минимальное количество учредителей акционерного общества — пять. Компания может быть сформирована с минимальным капиталом в 50 тыс. ЕТВ. Ответственность акционерного общества ограничивается активами компании.

### **Частная компания с ограниченной ответственностью**

Минимальное и максимальное количество участников частной компании с ограниченной ответственностью составляет два и пятьдесят соответственно. Минимальное требование к капиталу для создания частной компании с ограниченной ответственностью — 15 тыс. ЕТВ. Ответственность компании ограничивается активами компании.

### **Совместное предприятие**

Может быть зарегистрировано двумя и более физическими лицами. Один из партнеров должен быть гражданином Эфиопии. Иностранным инвестором единолично должен быть внесен минимальный капитал в размере 60 тыс. долларов США. Отсутствуют какие-либо ограничения на владение акциями предприятия. Зарубежная компания может открыть на территории Эфиопии свое представительство или филиал.

### **Регистрация компании**

Для регистрации бизнеса с иностранным капиталом, в том числе филиала и представительства требуется получить согласование Эфиопской инвестиционной комиссии.

Процедура регистрации состоит из следующих этапов:

- резервирование уникального наименования компании или подтверждение подлинности международного названия головной организации;
- заверение документов компании и договоров аренды офиса в Бюро аутентификации и регистрации документов при Министерстве юстиции;
- получение идентификационный номер налогоплательщика (ИНН);
- регистрация и получение свидетельства о коммерческой регистрации в Министерстве торговли и промышленности;
- регистрация компании и сотрудников в Пенсионном фонде Эфиопии.
- регистрация в Налоговом управлении Эфиопии и получение номера плательщика НДС;
- публикация торгового наименования в общенациональной газете;
- получение лицензии на предпринимательскую деятельность в Министерстве торговли и промышленности.

Государственная пошлина за регистрацию филиала и представительства составляет 680 ЕТВ, за регистрацию компании — 1 080 ЕТВ. Регистрация компании занимает в среднем 20 дней.

## 5.4. Защита интеллектуальной собственности

Права на интеллектуальную собственность, такие как торговые марки, патенты, промышленные образцы и полезные модели, защищены в соответствии с законодательством Эфиопии. Конкретные законы, регулирующие эти права, включают в себя Декларацию о регистрации и защите товарных знаков №501/2006, Постановление Совета министров о регистрации и защите товарных знаков №273/2012 и Декларацию №123/1995 об изобретениях, полезных моделях и промышленных образцах. Тексты вышеперечисленных нормативных актов можно найти на официальном сайте Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС)<sup>15</sup>.

Чтобы получить защиту в Эфиопии, эти права должны быть зарегистрированы в Эфиопском ведомстве интеллектуальной собственности<sup>16</sup>. В этом случае владелец прав приобретает возможность подавать иски о возмещении ущерба в случае любого нарушения.

---

<sup>15</sup> <https://clck.ru/ZBtWV>

<sup>16</sup> <https://eipo.gov.et/>

**Продвижение продукции**

---

**6**

Содержание

---



## 6.1.

Ключевые факторы успеха на рынке

## 6.2.

Отраслевые выставки и ярмарки

## **6.1. Ключевые факторы успеха на рынке**

### **Географическая концентрация спроса и предложения**

Импортированное подсолнечное масло в основном покупают потребители, относящиеся к высшему и среднему классу в таких городах, как Аддис-Абеба, Дыре-Дауа, Мекеле, Гондэр и Бахир-Дар. Жители этих городов считаются разборчивыми в брендах, поэтому ведущие импортные бренды подсолнечного масла используют привлекательную упаковку с броскими рекламными элементами, указывающими на здоровое питание.

Более крупный рынок — рынок сельских и пригородных населенных пунктов. Здесь цена должна быть конкурентной, а упаковка — удобной для продажи в розлив. Поставщик должен иметь различные варианты упаковки от 0,5 до 20 литров.

### **Правильный партнер**

Оптовые и розничные продажи могут осуществляться только посредством национальных компаний, иностранные производители и предприятия-экспортеры должны создать совместное предприятие, заключить агентский договор или работать через местного дистрибьютора. В этой ситуации необходим высокий уровень доверия к партнеру. Также разумным является проведение Due diligence местного предприятия и достижение высокого уровня правовой защиты при заключении договора (отсутствие трактовок, независимый механизм разрешения споров).

### **Альтернативные варианты поставок**

Альтернативным вариантом выхода на рынок могут стать поставки нерафинированного подсолнечного масла на эфиопские перерабатывающие предприятия, мощности которых расширяются быстрыми темпами. В таком случае поставщику не придется осуществлять маркетинговые исследования потребительских предпочтений и ценовой конъюнктуры, а также заниматься продвижением конечной продукции. Достаточно наладить сотрудничество с крупнейшими местными производителями рафинированного подсолнечного масла. Такие переговоры можно проводить в том числе во время участия в отраслевых выставках и мероприятиях.

## 6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

Название выставки	Место проведения	Даты проведения
<b>Hostex</b>  Ведущая выставка сектора HoReCa в Африке  <a href="https://www.hostex.co.za">https://www.hostex.co.za</a>	<b>Йоханнесбург</b> Sandton Convention Centre	03–05.03.2024
<b>Africa's Big Seven</b>  Ведущая международная выставка продуктов питания и напитков в Африке  <a href="https://www.africabig7.com">https://www.africabig7.com</a>	<b>Йоханнесбург</b> Sandton Convention Centre	11–13.06.2024
<b>Agrofood Ethiopia</b>  Международное выставка продуктов питания, напитков, упаковочных технологий и гостинично-ресторанного сектора  <a href="https://www.agrofood-ethiopia.com">https://www.agrofood-ethiopia.com</a>	<b>Аддис-Абэба</b> Millennium Hall	06.2024
<b>The Kenyan Food Event</b>  Международная выставка продуктов питания, напитков, индустрии общественного питания и гостиничного бизнеса в Восточной Африке  <a href="https://www.kenyanfoodevent.com">https://www.kenyanfoodevent.com</a>	<b>Найроби</b> The Sarit Expo Centre	03–05.09.2024

# Особые экономические зоны

---





Правительство Эфиопии определило индустриализацию в качестве основного средства преобразования экономики, сокращения бедности, обеспечения рабочих мест и достижения амбициозной цели по трансформации экономики в разряд стран с уровнем доходов ниже среднего к 2025 г. Однако рост в производственном секторе отстает. В то же время, осознавая важность малого и среднего бизнеса, власти Эфиопии проводят политику по развитию индустриальных парков.

Кроме того, для обеспечения надлежащего управления индустриальными парками правительство Эфиопии разработало Декларацию об индустриальных парках №886/2015, предусматривающую, что индустриальные парки могут быть созданы любым коммерческим государственным, государственно-частным или частным предприятием. За развитие крупных, средних и мелких индустриальных парков отвечает Корпорация по развитию индустриальных парков, а министерство промышленности и сельского хозяйства отвечает за развитие интегрированных агропромышленных парков.

Возможность для инвестирования открыта для национальных, местных и иностранных инвесторов. Предприниматели, развивающие индустриальные парки, вправе создавать собственные индустриальные парки как самостоятельно, так и в рамках государственно-частного партнерства с Корпорацией развития индустриальных парков. Что касается крупных, средних и мелких парков, Корпорации поручено оказывать содействие земельному банку и основным поставщикам инфраструктуры для застройщиков частных индустриальных парков с целью реализации национальной программы индустриализации страны в ближайшие годы.

Табл. 17. Государственные эфиопские индустриальные парки

№	Наименование парка	Локация	Площадь (га)	Статус	Профильные виды промышленности (только основные)
1	Bole Lemi I	Аддис-Абеба	177	Действующий	Текстильная и швейная промышленность, производство кожаных изделий
2	Hawassa	Южный регион (SNNPR)	52	Действующий	Текстильная и швейная промышленность
3	Mekelle	Тыграй	74	Действующий	Текстильная и швейная промышленность, производство кожаных изделий
4	Adama	Оромия	102	Действующий	Текстильная и швейная промышленность
5	Kombolcha	Амхара	100	Действующий	Текстильная и швейная промышленность, производство кожаных изделий

Продолжение табл. 17.

№	Наименование парка	Локация	Площадь (га)	Статус	Профильные виды промышленности (только основные)
6	Jimma	Оромия	75	Действующий	Текстильная и швейная промышленность, сельское хозяйство
7	Bahir Dar	Амхара	100	Действующий	Текстильная и швейная промышленность
8	Debre Berhan	Амхара	100	Действующий	Текстильная и швейная промышленность, сельское хозяйство
9	Kilinto	Аддис-Абеба	279	В стадии строительства	Фармацевтика
10	Bole Lemi II	Аддис-Абеба	176	В стадии строительства	Текстильная и швейная промышленность, производство кожаных изделий
11	Dire Dawa	Дыре-Дауа	150	В стадии строительства	Текстильная и швейная промышленность, сборка автомобилей и производство продуктов питания

Источник: *Ethiopian Investment Commission*

Табл. 18. Частные эфиопские индустриальные парки

№	Наименование парка	Локация	Площадь (га)	Статус	Профильные виды промышленности (только основные)
1	Huajian	Аддис-Абеба	138	Действующий	Текстильная и швейная промышленность, производство кожаных изделий
2	George Show	Аддис-Абеба	86	Действующий	Производство кожаных изделий
3	Eastern	Аддис-Абеба	400	Действующий	Смешанный
4	Vogue	Тыграй	177,5	Действующий	Текстильная и швейная промышленность

Продолжение табл. 18.

№	Наименование парка	Локация	Площадь (га)	Статус	Профильные виды промышленности (только основные)
5	DBL	Тыграй	78,5	Действующий	Текстильная и швейная промышленность
6	CCCC Arerti	Амхара	100	Действующий	Производство строительных материалов и бытовой техники
7	CCECC Dire Dawa	Юго-Восток страны	1 000	В стадии строительства	Смешанный

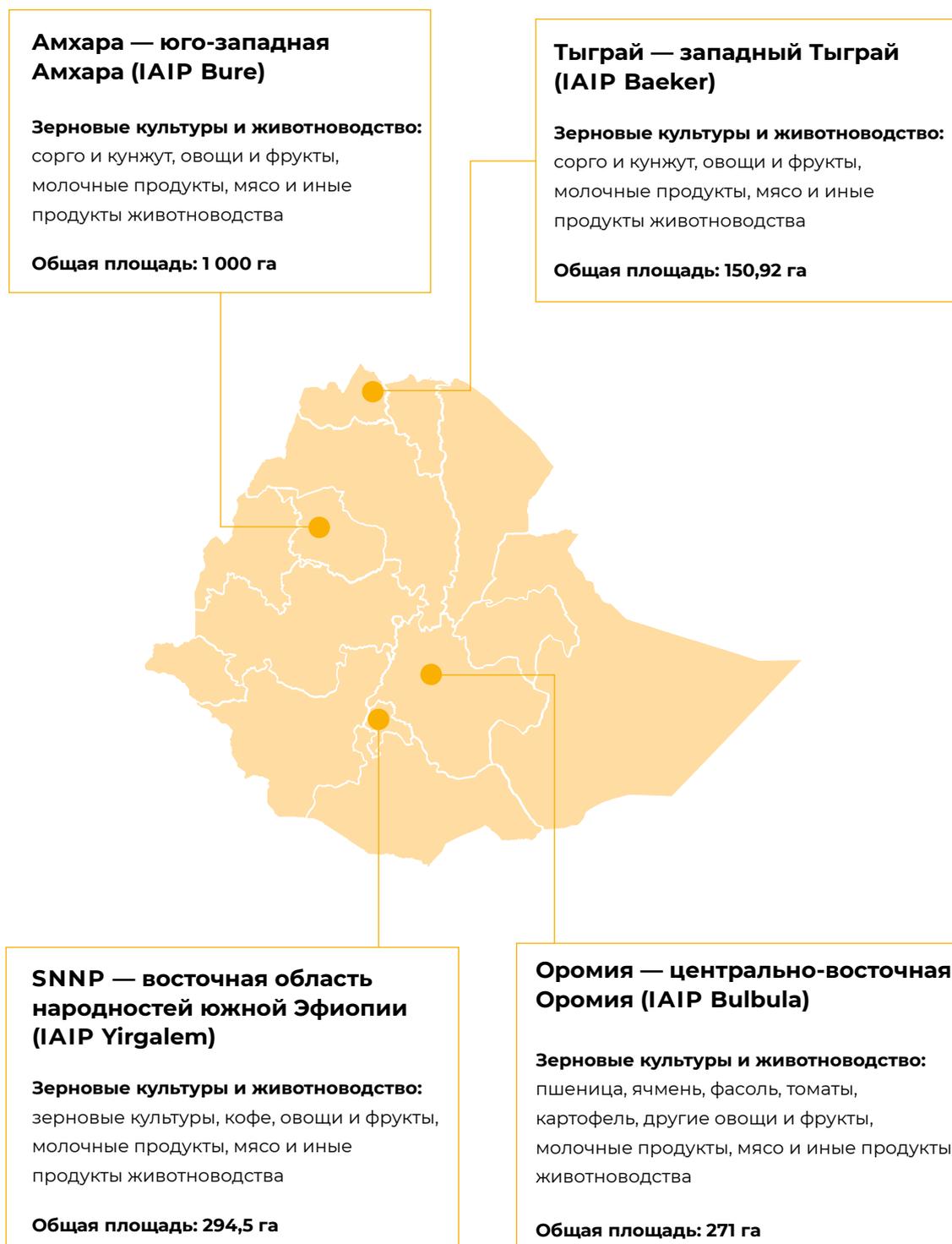
Источник: *Ethiopian Investment Commission*

## Интегрированные агропромышленные парки

Совместно с крупными международными организациями, такими как ЮНИДО, ФАО, ПРООН, правительство Эфиопии в настоящее время проводит развитие агропромышленного комплекса на основе кластеров через интегрированные агропромышленные парки (IAIP). Создание IAIP направлено на координацию и интеграцию разрозненных компонентов цепочки создания добавленной стоимости путем кластеризации и создания связей между фермерами, переработчиками и потребителями. IAIP будут распространяться по всей стране и соединяться друг с другом через агропромышленные коридоры роста (AIGC). По состоянию на 2022 г. в четырех регионах, включая западный Тыграй, юго-западную Амхару, центрально-восточную Оромию и SNNP уже полноценно работают IAIP.

Данные интегрированные агропромышленные парки (IAIP) представляют собой кластеры, которые объединяют компании, предоставляя им возможности для эффективного развития. IAIP включают в себя открытые производственные зоны и имеют современную инфраструктуру. Специализированная инфраструктура кластеров состоит из холодильных камер, карантинных помещений, лабораторий контроля качества, центров сертификации и специализированных складов.

Рис. 21. Местоположение ключевых интегрированных агропромышленных парков



# Особенности ведения бизнеса

---

A glass pitcher filled with golden sunflower oil, with a thick layer of white foam on top. The pitcher is positioned on the right side of the frame. To its left is a large, detailed head of a sunflower, showing the intricate texture of the seeds. The background is a soft, out-of-focus brown, suggesting a natural or rustic setting. The lighting is warm, highlighting the golden tones of the oil and the sunflower.

8



Эфиопия становится все более популярной страной среди эмигрантов, работающих за границей (экспатов). Она имеет древние корни и гордится тем, что является одной из немногих стран Африки, которые оказали сопротивление европейской колонизации. Деловая культура в Эфиопии формальна, и общение будет более успешным, если избрать формальную манеру поведения и продемонстрировать уважение к положению, возрасту и званию.

Можно сказать, что развитие личных отношений до начала ведения бизнеса является практически культурным императивом. Любая попытка обойти или ускорить данный процесс, который может занять немало времени, может серьезно ограничить успех в бизнесе.

Терпение является необходимым атрибутом построения эффективных деловых отношений. Никогда не показывайте раздражения по поводу времени, которое требуется, чтобы добиться цели. Обычно требуется гораздо больше времени, чем ожидалось. Часто необходимо провести несколько встреч, чтобы добиться того, что можно было бы сделать с помощью телефонного звонка из дома.

Правительство имеет большое влияние в бизнес-секторе, особенно в вопросах, касающихся контрактов и неэфиопских компаний. Поэтому крайне важно поддерживать близкие контакты с правительственными чиновниками и агентствами.

## **Стиль общения и ведения переговоров**

Отношения и доверие являются важной частью деловой культуры в Эфиопии. Люди вряд ли будут работать с вами, если они вам не доверяют. Возможна такая ситуация, что вас попросят неформально встретиться за обедом до того, как ваш коллега примет решение, хочет ли он с вами сотрудничать или нет. Ваш партнер может пригласить вас на деловую встречу в офисе только после неформальной встречи за пределами офиса. Как только вы установите деловые отношения или начнете работать со своими эфиопскими коллегами, вы, вероятно, столкнетесь со следующими особенностями:

- Стиль общения в Эфиопии «непрямой», что помогает сохранить отношения и позволяет избежать конфликтов или создания плохого впечатления. Таким образом, вы можете обнаружить, что ваши коллеги не готовы дать вам отрицательный ответ, опасаясь обидеть вас. Если вам не сказано прямое «да», то вы должны воспринимать это как отказ. Важно, чтобы вы понимали, что этот стиль не означает закулисную игру. Это забота о поддержании позитивных отношений с вами.

- Социальная сторона бизнеса очень важна. Многие компании являются семейными и, следовательно, чрезвычайно иерархичными. В большинстве компаний решение принимается лицом, занимающим самую высокую должность. Хотя переговоры могут проводиться с сотрудниками более низкого уровня, им редко предоставляется полное право брать на себя обязательства перед компанией.
- Правительство тем или иным образом вовлечено в большинство деловых отношений, что еще больше затягивает процесс принятия решений, поскольку часто одобрение должно даваться чиновниками нескольких ведомств. Не критикуйте никого публично. Важно, чтобы вы не заставляли своих эфиопских деловых партнеров терять достоинство и уважение.
- Ведя переговоры со своими эфиопскими коллегами, убедитесь, что вы приложите все усилия, чтобы заранее построить позитивные отношения, поскольку это, безусловно, поможет вашим делам.
- Кроме того, поскольку Эфиопия никогда не была колонизирована, эфиопы испытывают чувство гордости за то, что ими никогда не управляли европейцы. Эта гордость может отражаться в деловых дискуссиях, а слишком агрессивное предложение может испортить сделку. Очень важно проявить уважение к эфиопским коллегам, чтобы завоевать их доверие.

Табл. 19. Государственные праздники Эфиопии в 2024 г.

Наименование	Дата
Рождество	7 января
Богоявление	20 января
Тимкат	20 января
День Победы Адва	2 марта
Страстная пятница	3 мая
Пасхальное воскресенье	5 мая
Ид аль-Фитр	10 апреля
День труда	1 мая
День патриотов	5 мая
День крушения Дерга	28 мая
День озорства	17 июня
День Рождения Пророка	16 сентября

# Преимущества и риски осуществления поставок

---



Содержание

---



**9.1.**

Преимущества

**9.2.**

Риски

## 9.1. Преимущества

### **Развитие двусторонних политических и торгово-экономических отношений**

Эфиопия исторически остается одним из ближайших партнеров России в Африке, настроена на всестороннее развитие партнерских отношений. Страны плодотворно сотрудничают в сфере использования мирной атомной энергии, медицины и космоса. В Эфиопии работает представительство корпорации «Ростех», а также российские компании по разведке месторождений углеводородов. Во втором квартале 2023 г. ожидается открытие российского торгового представительства в стране. В российских вузах обучаются эфиопские граждане. Россия неоднократно оказывала Эфиопии гуманитарную помощь. В 2021 г. товарооборот России с Эфиопией вырос более чем в 4 раза, 63% экспорта России составляют продукты питания (в основном зерно), 30% — машины и оборудование.

### **Рост спроса на подсолнечное масло**

В Эфиопии наблюдается устойчивый рост населения. Ожидается, что к 2050 г. общая численность достигнет 214,8 млн человек. С учетом популярности растительных масел в местной кухне спрос на подсолнечное масло будет расти. За 2018–2022 гг. потребление подсолнечного масла в Эфиопии увеличивалось со среднегодовыми темпами в 16,2%. Пик потребления зафиксирован в 2020 г. — 173,2 тыс. тонн. Снижение объемов потребления подсолнечного масла в 2021 г. было обусловлено уменьшением импорта на фоне роста мировых цен на масло и началом конфликта в Тыграе (2020–2022 гг.). По итогам 2022 г. объем потребления вырос на 3% относительно 2021 г. и составил 142,1 тыс. тонн. Стоит также отметить, что подсолнечное масло постепенно завоевывает свою нишу в структуре потребления среднего класса и становится более популярным, чем традиционное пальмовое.

### **Неблагоприятные условия для внутреннего производства**

На протяжении последних двух лет Эфиопия сталкивается с засухами. В 2022 г. страна пережила самую сильную за 40 лет засуху. Продолжающиеся засушливые погодные условия привели к сокращению посевных площадей подсолнечника. Кроме того, конфликт в Тыграе способствовал к массовым внутренним миграциям и ударил по усилиям правительства нарастить производство семян подсолнечника и сырого масла. Военные действия привели к запустению посевных площадей в провинциях Тыграй, Амхара и Афар, где многие фермеры зависели от государственных поставок семян.

## **Субсидии на импорт растительного масла, включая подсолнечное**

Эфиопия субсидирует импорт растительного масла, чтобы сделать его доступным для большинства населения страны. В последние годы субсидии стали распространяться и на импорт подсолнечного масла наряду с пальмовым. Помимо этого, в 2021 г. Эфиопия снизила импортные пошлины и налоги. Для большинства пищевых растительных масел импортный тариф снижен с 20% до 5%. Вместе с тем, для рафинированного фасованного пальмового масла тариф повысили с 10% до 30%, чтобы поддержать внутренних переработчиков и способствовать переориентации потребителей на альтернативные виды пищевых растительных масел.

## **9.2. Риски**

### **Высокий уровень инфляции и ослабление покупательной способности**

В 2024 г. Эфиопии предстоит погашение еврооблигаций на сумму 1,0 млрд долл. США. В контексте продолжающегося кризиса платежного баланса, слабой долларовой ликвидности и высокого риска девальвации обменного курса местной валюты существует вероятность дефолта. Это может спровоцировать новый виток социально-экономического кризиса в стране.

За 2022 г. уровень инфляции в Эфиопии поднялся с 26,8% до 33,9%. В результате сокращения валютных резервов из-за конфликта в Тыграе, эфиопский быр обесценился по отношению к доллару США на 18,3% в 2022 г., что закручивает инфляционную спираль. В свою очередь, это приводит к увеличению затрат для предприятий и подрывает прирост реальных доходов потребителей. Прогнозируется, что инфляция останется выше порогового значения 30% в годовом исчислении вплоть до 2024 г. Экономическая нестабильность представляет риск для российских поставщиков. В случае обострения экономического кризиса население Эфиопии вернется к потреблению более дешевых субститутов подсолнечного масла, в первую очередь, пальмового.

### **Политическая нестабильность и риски новых конфликтов**

Военный конфликт в Тыграе привел к сокращению деловой активности в регионе, росту военных расходов, масштабному миграционному кризису. В свою очередь, это вызвало снижение производства как продуктов питания, так и непродовольственных товаров, поскольку потребители отдавали приоритет предметам первой необходимости, а многие из наиболее уязвимых слоев общества не могли позволить себе даже их. Повторная дестабилизация Тыграя, риски других пограничных конфликтов с Эритреей и Суданом могут вновь ввергнуть страну в масштабный кризис, который ударит по покупательной способности населения.

## **Логистические сложности**

95% всей внешней торговли Эфиопии происходит через порты Джибути. Эфиопия также заключила договор с руководством Судана об использовании своим торговым флотом мощностей порта Порт-Судан. Кроме того, в связи с заключенным мирным соглашением с Эритреей, Эфиопия может возобновить доступ к эритрейским портам Ассаб и Массава для своей международной торговли. Правительство Эфиопии предпринимает шаги по развитию логистики в направлении восточного побережья: в 2018 г. от порта Дорале в Джибути была проложена железная дорога до Аддис-Абебы, ведется расширение автотранспортных категорий, эфиопский бизнес инвестирует в порто-логистическую инфраструктуру Джибути. Тем не менее, значительное расстояние до Эфиопии и необходимость перевозок через третьи страны осложняют поставки российским производителям.

## **Высокий уровень конкуренции**

На импорт приходится около 90% потребности в масле Эфиопии. Основным поставщиком подсолнечного масла в страну является Турция. В 2022 г. объем импорта из Турции составил 272,2 тыс. тонн или 82,4% общего объема импорта в стоимостном выражении. На долю Украины в 2022 г. пришлось 2,0% поставок подсолнечного масла, однако в реальности эта цифра выше с учетом реэкспорта из Джибути.

# Карта действий экспортера

---

# 10



**Этап I** — Подготовка к экспорту (см. Приложение №2).

- 1) Оцените готовность вашей компании к экспортной деятельности.
- 2) Определите конкурентные преимущества вашей продукции и компании (включая насколько цена вашей продукции конкурентна по сравнению с мировыми ценами).
- 3) Составьте список приоритетных целевых рынков.
- 4) Оцените соответствие вашей продукции требованиям целевого рынка.
- 5) Изучите ваш целевой рынок/рынки.
- 6) Проанализируйте варианты транспортировки продукции, логистики и дистрибуции.
- 7) Определите стратегию выхода на рынок.
- 8) Определите и выберите местных партнеров на целевом рынке.
- 9) Проведите повторную оценку своих возможностей и способности обслуживать рынок.
- 10) Подготовьте план экспорта продукции и выделите средства на его реализацию.

**Этап II** — Действия на территории РФ, которые необходимо предпринять для экспорта продукции в Эфиопию (см. разделы 3 «Стандарты на растительное масло» и 4 «Барьеры входа на рынок» данного экспортного гида).

- 1) Получение санитарного сертификата (для подсолнечного масла) у уполномоченного органа Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзора).
- 2) Оформление прочих документов на соответствие требованиям стандартов Эфиопии (полный перечень документов в разделе 3 «Стандарты на растительное масло» данного экспортного гида).
- 3) Таможенное оформление экспорта.

**По итогам этапа II: осуществляется вывоз продукции с территории РФ.**

Для справки приведен краткий обзор основных этапов импорта товаров в Эфиопию. Как только будет определен импортер и заключено соглашение, импортеру необходимо предпринять следующие шаги.

- 1) Получить лицензии на импорт: первым шагом к импорту товара является получение лицензии на импорт. Отобранные оптовые покупатели или сами импортеры должны будут выполнить этот этап.
- 2) Получить предварительное разрешение на импорт подсолнечного масла в Эфиопию: импорт некоторых товаров в Эфиопию ограничен по соображениям безопасности, охраны окружающей среды, охраны здоровья и по другим причинам, т.е. они не могут быть ввезены в страну без разрешения. Получение разрешения также требуется для Министерства здравоохранения. Данное разрешение снова должен будет получить импортер.
- 3) Решение вопросов оплаты: после получения предварительного разрешения Налогово-таможенная служба Эфиопии (ERCA) может попросить импортера подготовиться к оплате импортируемых товаров, которая может осуществляться через банк или через процедуру «франко-валюта» для импорта товаров.
- 4) Оплата через банк требует решения двух задач. Во-первых, импортер должен будет получить одобрение на оплату в иностранной валюте. В рамках запроса импортер должен представить свою действительную лицензию на предпринимательскую деятельность и предварительный счет на предоплату (проформа-инвойс) от поставщика. В данном предварительном счете должны быть указаны импортируемые товары, цена за единицу, количество и общая стоимость, а также перечень дополнительных сборов, которые могут взиматься при транзакции. В настоящее время разрешения на оплату в иностранной валюте выдаются коммерческими банками и обрабатываются вручную; время, необходимое для утверждения, зависит от наличия запрошенной иностранной валюты. Вторая задача в рамках оплаты — договориться с банком о способе оплаты и получить банковское разрешение. В связи с этим в Эфиопии используются следующие методы оплаты импорта:
  - аккредитив (L/C), в котором банк обязуется выплатить поставщику указанную сумму денег в установленный срок против передачи документов, необходимых для выпуска товаров с таможни;
  - получение платежа после предъявления документов (CAD), когда банк импортера передает импортеру документы, необходимые для таможенной очистки товаров, в обмен на полную оплату;
  - авансовый платеж, когда импортер дает распоряжение банку оплатить продавцу платеж через SWIFT-перевод до отгрузки или оказания услуги.

При всех способах оплаты импортер должен иметь счет в банке, необходимую утвержденную иностранную валюту (разрешение на которую получено в рамках предыдущего этапа), и он не должен быть в списке правонарушителей НБЭ.

В настоящее время банковские разрешения выдаются вручную. Формы заявлений можно получить в банке, который также предоставит подробную информацию о документах для подачи.

- 5) Сбор документов: после того, как вопросы оплаты завершены и поставщик проинформирован, товар будет отправлен в Эфиопию. После прибытия товаров в порт назначения в Эфиопии они будут размещены на таможенном складе, а импортер должен выполнить необходимые таможенные формальности. Для этого первым шагом является сбор необходимых коммерческих документов из его банка (в случае применения аккредитива L/C или платежа после предъявления документов CAD) или непосредственно у поставщика (в случае предоплаты). Для подготовки таможенной декларации необходимы следующие документы:
  - транспортный документ, такой, как коносамент, счет за воздушную перевозку или грузоперевозку;
  - счет-фактура с указанием стоимости импортируемых товаров;
  - банковский документ, т.е. L/C, CAD, подтверждение предоплаты/ТТ;
  - упаковочный лист, в котором описывается, как товар упакован для транспортировки;
  - сертификат происхождения с указанием, где первоначально произведен товар;
  - другие документы по необходимости, такие как предварительные разрешения на импорт, выданные контролирующими органами, и разрешения на беспошлинный ввоз инвестиционных товаров. Все эти документы будут получены в банке и/или у поставщика.
- 6) Подготовка таможенной декларации: импортер или его агент обязан заполнить таможенную декларацию для таможенной очистки товара с указанием режима импорта, подробных данных или информации об импортируемых товарах, а также указать классификацию тарифов и таможенную стоимость для определения размера импортных пошлин и налогов.
- 7) Получение уведомления о таможенной очистке импорта и выпуске товара с таможни: после подачи таможенной декларации налогово-таможенная служба ERCA сначала принимает решение и уведомляет импортера о том, принята ли декларация к рассмотрению или отклонена на основании первоначальной проверки соответствия требованиям, в том числе полноты представленного пакета документов. В случае принятия с помощью системы таможенного управления определяется уровень риска для груза. ERCA выделяет три уровня риска: зеленый (автоматический выпуск

товаров без дополнительных проверок), желтый (требующий проверки только декларации), красный (требующий проверки декларации и физического осмотра импортных товаров) и синий (автоматический выпуск товаров без дополнительных проверок в собственном помещении).

Рассмотрение декларации включает проверку достоверности данных, классификацию тарифов, оценку стоимости товара, уплату зарегистрированных пошлин и налогов и проверку подтверждающих документов, прилагаемых к декларации. Указанный процесс может также включать проверку исполнения законодательных требований, соблюдение которых контролируется другими регулирующими органами, таких, как ветеринарные, медицинские и/или фитосанитарные требования.

Физический осмотр товаров проводится для того, чтобы удостовериться в соответствии информации, представленной в декларации о товаре: фактическом происхождении, стране экспорта, характере, состоянии, качестве, количестве, тарифной классификации и стоимости товара.

В дополнение к деятельности налогово-таможенной службы по очистке, в очистке некоторых импортируемых товаров могут быть также задействованы и другие регулирующие органы. Это относится ко всем товарам, на которые выдаются предварительные разрешения на импорт. Импортер или его агент несут ответственность за получение необходимых разрешений от регулирующих органов на момент оформления таможенной очистки.

- 8)** Оплата сервисных сборов, вывоз товаров с таможенного склада и получение окончательной таможенной декларации на импорт: поскольку во время очистки товар хранился на таможенном складе, сборы за хранение, как правило, должны быть оплачены импортером; кроме того, возможны другие расходы за обслуживание (например, за сканирование товаров)<sup>17</sup>. Поэтому импортер должен оплатить данные расходы после выдачи разрешения на выпуск товара. После того как груз будет выпущен, импортер может его получить. Помимо этого, ERCA выдаст импортеру окончательную декларацию в виде сертификата о завершении процедуры импорта товаров.
- 9)** Подача декларации о таможенной очистке в НБЭ: любой импортер, получивший разрешение на оплату в иностранной валюте, должен представить в НБЭ окончательную таможенную декларацию на импорт. Это требование для импорта (или экспорта) товаров в будущем. Импортер должен хранить все записи и документы, связанные с импортом, в течение пяти лет с даты принятия ERCA декларации о товарах. В течение этого периода ERCA может провести пост-таможенный аудит импорта. Цель таких проверок, которые могут охватывать коммерческие данные торговых компаний, бизнес-системы, записи и бухгалтерию, заключается в проверке точности и подлинности деклараций и информации, предоставляемой импортером.

---

<sup>17</sup> Таможенные правила Эфиопии (март 2017 г.): <https://clck.ru/ZBuJA>

# Контактная информация

---

A photograph of a caravan of camels with loads, silhouetted against a vibrant orange sunset sky. The camels are walking across a rocky desert landscape with mountains in the background. A large white number '11' is overlaid on the image.

11

Содержание

---



## **11.1.**

Потенциальные партнеры

## **11.2.**

Профильные организации

## 11.1. Потенциальные партнеры

Компания	Профиль	Контактная информация
<b>54 FMCG</b>	Производство, импорт, дистрибьюторская деятельность	Адрес: Noah Plaza, Bole Road, 11th floor, Addis Ababa, Ethiopia Тел.: +251 116 673329 E-mail: info@54capitalfmcg.com Сайт: <a href="https://54capitalfmcg.com">https://54capitalfmcg.com</a>
<b>Blayneh Kindie</b>	Импорт, экспорт, дистрибьюторская деятельность	Адрес: MK Business Centre Mahatma Gandhi Street (parallel charchil street) Addis Ababa, Ethiopia Тел.: +251 111118740; +251 111118607 E-mail: export@belaynehkindie.com Сайт: <a href="http://www.belaynehkindie.com">www.belaynehkindie.com</a>
<b>Ahfa PLC</b>	Импорт, дистрибьюторская деятельность	Адрес: Saris Abo, Next to NOC oil station behind Addis Ababa Kality light train station office, Addis Ababa, Ethiopia Тел.: +251118290143; +251930013098 E-mail: info@ahfapl.com Сайт: <a href="https://ahfapl.com">https://ahfapl.com</a>
<b>Biftu Adugna Business</b>	Импорт, дистрибьюторская деятельность	Адрес: Near to Addis Ababa university school of commerc, Biftu Building 7th Floor, Ethiopia Тел.: +251115533746 E-mail: biftuimpex@biftuadugna.com Сайт: <a href="https://biftuadu.com/en/index.php">https://biftuadu.com/en/index.php</a>
<b>Al Sam Corporation</b>	Импорт, экспорт, дистрибьюторская деятельность	Адрес: Enat Bld, Piazza, Addis Ababa, Ethiopia Тел.: +251 11-157 7141 E-mail: info@alsamgroup.com Сайт: <a href="https://alsamgroup.com">https://alsamgroup.com</a>
<b>Guna Trading House</b>	Импорт, дистрибьюторская деятельность	Адрес: Box 80316. Addis Ababa, Ethiopia Тел.: +251-11-4652288 Сайт: <a href="http://www.ethiomarket.com/guna">http://www.ethiomarket.com/guna</a>

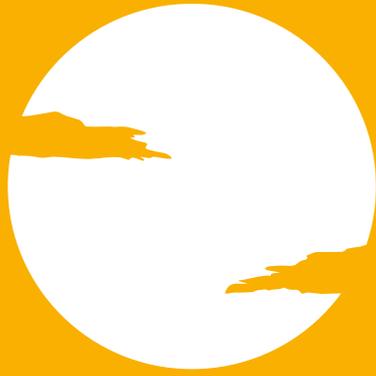
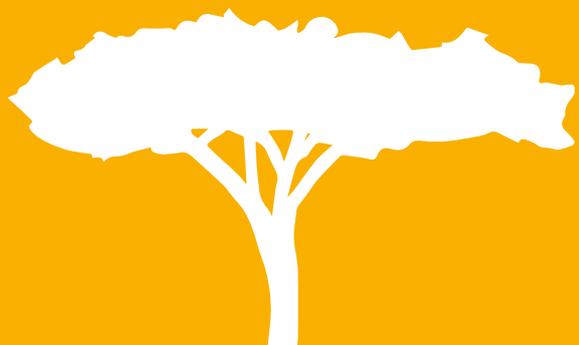
## 11.2. Профильные организации

Организация	Контактная информация
<b>Эфиопская ассоциация производителей и экспортеров бобовых и масличных культур и специй</b>	Адрес: Rebecca Building Haile Gebre Silase St, Addis Ababa, Ethiopia Тел.: +251 11 662 35 45 E-mail: epospea@gmail.com Сайт: <a href="https://www.epospeaeth.org">https://www.epospeaeth.org</a>
<b>Эфиопская торгово-промышленная палата</b>	Адрес: Mexico Square, Addis Ababa, P.O. Box 517 Тел.: +251-11-551-8240 E-mail: etchamb@ethionet.et Сайт: <a href="http://www.ethiopianchamber.com">www.ethiopianchamber.com</a>
<b>Эфиопская инвестиционная комиссия (EIC)</b>	Адрес: Addis Ababa, P.O. Box 2313, Ethiopia Тел.: +251 11 551 0033 E-mail: info@ethio-invest.com Сайт: <a href="https://www.investethiopia.gov.et">https://www.investethiopia.gov.et</a>
<b>Министерство сельского хозяйства и природных ресурсов</b>	Адрес: Addis Ababa, P.O. Box 62347 Тел.: 251-116460746 E-mail: Eyasu.Abraha@moa.gov.e Сайт: <a href="http://www.moa.gov.et">http://www.moa.gov.et</a>
<b>Министерство промышленности</b>	Адрес: Adwa St, Addis Ababa Тел.: + 251 11 551 8025 Сайт: <a href="https://www.moi.gov.et">https://www.moi.gov.et</a>
<b>Эфиопское агентство по стандартизации</b>	Адрес: Megenagna, Addis Ababa, P.O. Box 2310 Тел.: +251-116-460111 Факс: +251-116-460880/81 E-mail: info@ethiostandards.org Сайт: <a href="http://www.ethiostandards.org">http://www.ethiostandards.org</a>
<b>Национальный банк Эфиопии</b>	Адрес: Addis Ababa, P.O. Box 5550 Тел.: +251-11-551-7430 Факс: +251-11-551-4588 E-mail: nbeinfo@nbe.gov.et Сайт: <a href="http://www.nbe.gov.et">http://www.nbe.gov.et</a>

Государственная  
поддержка экспорта  
продукции АПК

---

12



## Программа льготного кредитования

Предоставление льготных краткосрочных и долгосрочных инвестиционных кредитов по ставке от 1% до 5%.

Краткосрочные кредиты (до 1 года) направлены на пополнение оборотных средств и ведение текущей деятельности компании.

Долгосрочные инвестиционные кредиты (от 2 до 15 лет) предназначены для привлечения капитальных затрат для строительства, реконструкции, модернизации производственных мощностей и инфраструктуры.

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

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

## Программа создания и модернизации объектов АПК

Поддержка создания и модернизации объектов АПК, путем возмещения части прямых понесенных затрат производителю на создание или модернизацию сельскохозяйственных объектов в размере до 25% от фактической стоимости для предприятий по переработке зерна, масличных культур, рыбы и морепродуктов, а также по производству сухих молочных продуктов.

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

**Регулирование:** [постановление Правительства Российской Федерации от 12.02.2020 № 137](#)

## Программа льготного лизинга

Льготный лизинг оборудования направлен на приобретение оборудования, необходимого для омологации продукции агропромышленного комплекса или введения новой продуктовой линейки, соответствующей требованиям внешних рынков. Поддержка предоставляется в виде единовременной скидки при уплате авансового платежа в размере 25% или 45% от стоимости предмета лизинга.

**Компетентные органы:** Минсельхоз России

**Регулирование:** [постановление Правительства Российской Федерации от 07.08.2021 № 1313](#)

## Программа стимулирования производства масличных культур

Стимулирование производства масличных культур путем возмещения части затрат, возникающих при реализации региональных проектов, по ставке из расчета на 1 тонну прироста объема производства.

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

**Регулирование:** постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 №717 (приложение 11 (1))

## **Программа строительства мелиоративных сооружений**

Компенсация осуществленных 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)

## **Программа компенсации затрат на транспортировку продукции АПК**

Компенсация части затрат на транспортировку продукции АПК в размере 25% затрат на доставку продукции железнодорожным, автомобильным, водным и смешанными видами транспорта. Получить компенсацию можно при условии перевозки продукции АПК, которая включена в перечень, утвержденный Правительством.

**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**

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

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

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

## **Программа продвижения продукции АПК на внешние рынки**

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

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

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

## **Программа компенсации части затрат на участие в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях**

Возмещение российским экспортерам затрат на аренду выставочной площади и регистрационного сбора, связанных с участием в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых за пределами Российской Федерации. Субъектам малого и среднего предпринимательства возмещается до 700 тыс. рублей в год за участие не более чем в 3 выставках, крупному бизнесу возмещается до 2 млн рублей в год за участие не более чем в 3 выставках.

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

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

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

Софинансирование затрат по застройке и сопровождению выставочных стендов российских компаний в рамках национальной коллективной экспозиции, а также по организации доставки выставочных образцов экспортеров, в том числе затраты на их 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](#)



## Товарно-транспортная накладная (CMR)

1 Отправитель (наименование, адрес, страна) Absender (Name, Anschrift, Land)		международная товарно-транспортная накладная Internationaler Frachtbrief		 №17867					
ООО «Птицефабрика Акашевская» 425400, РМЭ, Советский район, пгт Советский, ул. Шоссейная, 30		Данная перевозка, несмотря ни на какие прочие договоры, осуществляется в соответствии с условиями Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ)		Diese Beförderung unterliegt trotz einer gegenseitigen Abmachung den Bestimmungen des Übereinkommens über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (KCMR)					
По заказу ИП Хлысту Татьяна Сергеевна, ИНН 232805415126 Пер № 318237500321122		16 Перевозчик (наименование, адрес, страна) Frachtführer (Name, Anschrift, Land)		ООО «СУПЕРКАРГО»					
2 Получатель (наименование, адрес, страна) Empfänger (Name, Anschrift, Land)		3 Место разгрузки груза Auslieferungsort des Gutes		17 Последующий перевозчик (наименование, адрес, страна) Nachfolgende Frachtführer (Name, Anschrift, Land)					
Science city (Guangzhou) International Trade Co, Ltd Add: Room 601 ,No.2,Lian Yun Road,East District of Guangzhou Development Zone,P.R.China Tel: 020-89855401		Место/Ort Порт Санкт-Петербург / port of Saint-Petersburg ЗАО «Контейнерный терминал Санкт-Петербург» /РФ, Санкт-Петербург, Элеваторная (Угольная гавань) пл-ка КТСП RU 1946505							
Страна/Land Российская Федерация, 10216170		4 Место и дата погрузки груза Ort und Tag Übernahme des Gutes							
Место/Ort: ООО «Птицефабрика Акашевская» 425226, РМЭ, Медведевский район, п. Юбилейный, ул. Производственная, д.22		Страна/Land Российская Федерация		18 Оговорки и замечания перевозчика Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer					
Дата/Datum 17.01.2020 г.		5 Прилагаемые документы Beigefügte Dokumente							
Инвойс № 231219-1, 23.12.19 г. Вет. св-во № г. 3989825866, 3989825867, 3989825871, 3989825873, 3989825875, 3989825876, 3989825877, 3989825878, 3989825880, 3989825882, 3989825883, 3989825884, 3989825890		6 Знаки и номера Kennzeichen und Nummern		7 Количество мест Anzahl der Packstücke	8 Род упаковки Art der Verpackung	9 Наименование груза Bezeichnung des Gutes	10 Статист № Statistik-Nr.	11 Вес брутто с коробками, кг Bruttogew., kg	12 Объём, м³ Umfang m³
		1800		КАРТОННЫЙ КОРОБ					
		1. Субпродукты птицы обработанные ноги цыплят-бройлеров глубокомороженные						27 810	
		Итого вес нетто: 27 000							
		Пл. № 426139 SZLU9197721							
Класс Klasse		Цифра Ziffer	Буква Buchstabe	ДОПОГ ADR					
13 Указания отправителя (таможенная и прочая обработка) Anweisungen des Absenders (Zoll- Und sonstige amtliche Bearbeitung)		19 Подлежит оплате Zu zahlen vom:		Отправитель Absender	Валюта Währung	Получатель Empfänger			
		Ставка Fracht							
14 Возврат Rückerstattung		15 Условия оплаты Frachtzahlungsanweisungen FCA – п. Юбилейный, 100%-предоплата согласно Контракту № 051219-1 от 04.12.19 г.		20 Особые согласованные условия Besondere Vereinbarungen ТЕМПЕРАТУРНЫЙ РЕЖИМ -18 С					
Франко Frei		Не франко Unfrei							
21 Составлен в Ausgefertigt in		пгт. Советский		Дата Datum		16.01.2020 г.		24 Груз получен Дата Gutempfangen Datum	
22		пгт. Советский		23		Am „ 20		Прибытие под погрузку мин. Ankunft für Beladung Min.	
		Водитель: Куркин Петр Валерьевич				Убытие мин. Abfahrt Min.			
25 Регистрац. номер/ Tягач/Kfz		Амтliches Kennzeichen		26 Марка/Typ					
В562ХТ47		АУ601147		Вольво					

## Транспортная накладная

Приложение № 4  
к Правилам перевозок грузов автомобильным транспортом  
(в ред. Постановлений Правительства РФ от 30.12.2011 № 1208,  
от 03.12.2015 № 1311, от 12.12.2017 № 1529)

Форма

## ТРАНСПОРТНАЯ НАКЛАДНАЯ

Транспортная накладная		Заказ (заявка)	
Экземпляр №	01	Дата	№
1. Грузоотправитель (грузовладелец)		2. Грузополучатель	
(полное наименование, адрес места нахождения, номер телефона – для юридического лица)		(полное наименование, адрес места нахождения, номер телефона – для юридического лица)	
3. Наименование груза			
кор. кг/нетто		кг/брутто	
Итого кор. кг/нетто		кг/брутто	
(масса нетто (брутто) грузовых мест в килограммах, размеры (высота, ширина и длина) в метрах, объем грузовых мест в кубических метрах)			
(в случае перевозки опасного груза – информация по каждому опасному веществу, материалу или изделию в соответствии с пунктом 5.4.1 ДОПОГ)			
4. Сопроводительные документы на груз			
ТН, ветеринарное свидетельство			
(перечень прилагаемых к транспортной накладной документов, предусмотренных ДОПОГ, санитарными, таможенными, карантинными, иными правилами в соответствии с законодательством Российской Федерации, либо регистрационные номера указанных документов, если такие документы (сведения о таких документах) содержатся в государственных информационных системах)			
Сертификат соответствия			
(перечень прилагаемых к грузу сертификатов, паспортов качества, удостоверений, разрешений, инструкций, товарораспорядительных и других документов, наличие которых установлено законодательством Российской Федерации, либо регистрационные номера указанных документов, если такие документы (сведения о таких документах) содержатся в государственных информационных системах)			
5. Указания грузоотправителя			
КОНТЕЙНЕР			
(параметры транспортного средства, необходимые для осуществления перевозки груза (тип, марка, грузоподъемность, вместимость и др.))			
(указания, необходимые для выполнения фитосанитарных, санитарных, карантинных, таможенных и прочих требований, установленных законодательством Российской Федерации)			
Хранение и перевозка –18-24 С			
(рекомендации о предельных сроках и температурном режиме перевозки, сведения о запорно-пломбировочных устройствах (в случае их предоставления грузоотправителем), объявленная стоимость (ценность) груза, запрещение перегрузки груза)			
6. Прием груза		7. Сдача груза	
ХК "Андреевский" СПб, Парголово, Горское шоссе д.6, лит А		АО "ПКТ", Дорога на Турухтанные острова, 17, Санкт-Петербург	
(адрес места погрузки)		(адрес места выгрузки)	
(дата и время подачи транспортного средства под погрузку)		(дата и время подачи транспортного средства под выгрузку)	
Г		Г	
(фактические дата и время прибытия)		(фактические дата и время прибытия)	
(фактические дата и время убытия)		(фактические дата и время убытия)	
ПЛОМБА			
(фактическое состояние груза, тары, упаковки, маркировки и опломбирования)			
КГ		КОР	
(масса груза)		(количество грузовых мест)	
представитель		представитель	
(должность, подпись, расшифровка подписи грузоотправителя (уполномоченного лица))		(должность, подпись, расшифровка подписи грузополучателя (уполномоченного лица))	
Водитель		Водитель	
(подпись, расшифровка подписи водителя, принявшего груз для перевозки)		(подпись, расшифровка подписи водителя, сдавшего груз)	
8. Условия перевозки			
(сроки, по истечении которых грузоотправитель и грузополучатель вправе считать груз утраченным, форма уведомления о проведении экспертизы для определения размера фактических недостач, повреждения (порчи) груза)			
(размер платы и предельный срок хранения груза в терминале перевозчика, сроки погрузки (выгрузки) груза, порядок предоставления и установки приспособлений, необходимых для погрузки, выгрузки и перевозки груза)			
(порядок внесения в транспортную накладную записи о массе груза и способе ее определения, опломбирования крытых транспортных средств и контейнеров, порядок осуществления погрузо-разгрузочных работ, выполнения работ по промывке и дезинфекции транспортных средств)			
(размер штрафа за невывоз груза по вине перевозчика, несвоевременное предоставление транспортного средства, контейнера и просрочку доставки груза; порядок исчисления срока просрочки)			
(размер штрафа за непредъявление транспортных средств для перевозки груза, за задержку (простой) транспортных средств, поданных под погрузку, выгрузку, за простой специализированных транспортных средств и задержку (простой) контейнеров)			
9. Информация о принятии заказа (заявки) к исполнению			
(дата принятия заказа (заявки) к исполнению)		(фамилия, имя, отчество, должность лица, принявшего заказ (заявку) к исполнению)	
		(подпись)	

<b>10. Перевозчик</b>		
(фамилия, имя, отчество, адрес места жительства, номер телефона – для физического лица (уполномоченного лица))		
(наименование и адрес места нахождения, номер телефона – для юридического лица)		
(фамилия, имя, отчество, данные о средствах связи (при их наличии) водителя (водителей))		
<b>11. Транспортное средство</b>		
(количество, тип, марка, грузоподъемность (в тоннах), вместимость (в кубических метрах))	(регистрационные номера)	
	<b>Контейнер</b>	
<b>12. Оговорки и замечания перевозчика</b>		
(фактическое состояние груза, тары, упаковки, маркировки и опломбирования при приеме груза)	(фактическое состояние груза, тары, упаковки, маркировки и опломбирования при сдаче груза)	
(изменение условий перевозки при движении)	(изменение условий перевозки при выгрузке)	
<b>13. Прочие условия</b>		
(номер, дата и срок действия специального разрешения, установленный маршрут движения тяжеловесного и (или) крупногабаритного транспортного средства, транспортного средства, перевозящего опасный груз)		
(режим труда и отдыха водителя в пути следования, сведения о коммерческих и иных актах)		
<b>14. Переадресовка</b>		
(дата, форма переадресовки (устно или письменно))	(адрес нового пункта выгрузки, дата и время подачи транспортного средства под выгрузку)	
(сведения о лице, от которого получено указание на переадресовку (наименование, фамилия, имя, отчество и др.))	(при изменении получателя груза – новое наименование грузополучателя и место его нахождения)	
<b>15. Стоимость услуг перевозчика и порядок расчета провозной платы</b>		
(стоимость услуги в рублях, порядок (механизм) расчета (исчислений) платы)	(расходы перевозчика и предъявляемые грузоотправителю платежи за проезд по платным автомобильным дорогам,	
(размер провозной платы (заполняется после окончания перевозки) в рублях)	за перевозку опасных грузов, грузов, перевозимых тяжеловесными и (или) крупногабаритными транспортными средствами, уплату таможенных пошлин и сборов,	
	выполнение погрузо-разгрузочных работ, а также работ по промывке и дезинфекции транспортных средств)	
(полное наименование организации плательщика (грузоотправителя), адрес, банковские реквизиты организации плательщика (грузоотправителя))		
<b>16. Дата составления, подписи сторон</b>		
<b>представитель</b>	(дата)	(подпись) <b>АО "ПКТ", Дорога на Турухтанные острова, 17, Санкт-Петербург</b>
<b>17. Отметки грузоотправителей, грузополучателей, перевозчиков</b>		
Краткое описание обстоятельств, послуживших основанием для отметки	Расчет и размер штрафа	Подпись, дата



**Сертификат происхождения**

1. Exporter (name, address, country) IP KHYSTUN TATIANA SERGEEVNA TAX NR 232805415126, REG.NR 318237500321122, 353100, KRASNODAR AREA, VYSELKI, VESELAYA STR. 18, Russia		ORIGINAL № <b>9002000905</b>	
2. Consignee (name, address, country) GUANGZHOU DING YI FOODS CO.LTD BOOTH 51-53, ZONE 3, NO5 SHUICHANG STREET, HUANSHIXI ROAD, LIWAN, GUANGZHOU, GUANGDONG, CHINA		<b>9729644</b> CERTIFICATE OF ORIGIN Issued in the Russian Federation	
3. Means of transport and route By sea Name of the vessel: A LA MARINE 19028S Port of Loading: ST. PETERSBURG, RUSSIA Port of Discharge: Yantian, China Container № EGSU 5013049		4. For official use	
5. Country of origin RUSSIAN FEDERATION		6. Supplementary details B/L № EGLV507900045964 dd 22.11.2019 Invoice № 2 of 09.09.2019 contract № 090919 of 09.09.2019	
7. Item number	8. Description of goods	9. Number and kind of packages	10. Gross weight or other quantity
1.	FROZEN BROILER CHICKEN FEET GRADE C	1800 cartons	27810,00/ 27000,00 kgs gross/net
11. Certification It is hereby certified, that the declaration by the exporter is correct  SAINT-PETERSBURG CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY 46-48, UL. TCHAIKOVSKOGO, SAINT-PETERSBURG, 191123, RUSSIA  SAINT-PETERSBURG 2019-11-22 Place, date, signature, name and stamp of certifying authority		12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that the goods are of origin of the country shown in box No 5; that the goods are exported to  CHINA (importing country)  SAINT-PETERSBURG 2019-11-22 Place, date, stamp and signature of authorized signatory	

## Акт о приеме-передаче товарно-материальных ценностей на хранение

Унифицированная форма № МХ-1  
Утверждена постановлением Госкомстата  
России от 09.08.99 №66

ООО "Хладокомбинат АНДРЕЕВСКИЙ", 194362, С-Пб, п. Парголово, Горское шоссе, д. №6, литер А

(организация-хранитель, адрес, телефон, факс)  
**Склад ответственного хранения**  
 (структурное подразделение)  
**ООО «СУПЕРКАРГО» ИНН 7801307847 26-я линия В.О. 5Д, к. 4**  
 Вид деятельности по ОКДП  
 (наименование, адрес, телефон, факс)  
 фамилия, имя, отчество)

Код		
Форма по ОКУД	0335001	
по ОКПО	73357023	
по ОКДП		
по ОКПО		
	DEP150	
Договор	номер	22/Х17
	дата	04.12.2017
Вид операции		

Номер документа	Дата составления:	Время составления:
<b>FER069213</b>	<b>17.12.2019</b>	<b>16:44:03</b>

### АКТ

#### О ПРИЕМЕ-ПЕРЕДАЧЕ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА ХРАНЕНИЕ

Акт составлен в том, что приняты на хранение

\_\_\_\_\_ дней  
 (наименование, номер места хранения) (срок хранения)

следующие товарно-материальные ценности:

№	Товарно-материальные ценности		Характеристика	Единица измерения		Кол-во коробок (шт)	Вес нетто (кг)		Вес брутто (кг)	Кол-во паллет (шт)	
	наименование, вид упаковки	код		наименование	код по ОКЕИ		Цена, руб. коп.	Вес нетто (кг)			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1	Крыло куриное категория С, зам. 15,00 кг*1/15,0 кг/ (пакет пнд, гофрокороб) ЗАО "УРАЛБРОЙЛЕР", В202ХК/174, 02-07/12/2029	SBLG-G1-016592		Кор		1 234	0,00	18 510,00	19 250,40	21	
№ конт. расх.						Всего по акту:	1 234	0,00	18 510,00	19 250,40	21

Условия хранения

Особые отметки

*t-17,3*

Товарно-материальные ценности на хранение :

Сдал

(должность)

М.П.

(подпись)

(расшифровка подписи)

Принял

Оператор

(должность)

М.П.

(подпись)

Олег Семенов

(расшифровка подписи)

ПРИЯТКИН А. В.  
ПО ДОВЕРЕННОСТИ  
№ 0012 от 01.12.2017



# Приложение №2.

## 10 шагов при подготовке к экспорту

### 1) Оцените готовность вашей компании к экспортной деятельности

**Насколько компания готова к выходу на международные рынки и экспорту своей продукции?**

- Пройдите онлайн-тест на готовность к экспортной деятельности.
- Оцените возможности компании и ее потенциал как экспортера.
- Решите, готова ли компания к экспорту продукции в настоящее время.
- Определите, что необходимо изменить в компании/ее оперативной деятельности/продукции для успешного экспорта.

### 2) Определите конкурентные преимущества вашей продукции и компании

**Насколько цены на вашу продукцию конкурентны по сравнению с мировыми ценами?**

**Что делает вашу компанию и ее продукцию привлекательными на мировых рынках?**

- Оцените себестоимость вашей продукции и сравните ее с текущими ценами на мировых рынках.
- Помимо конкурентных цен, определите уникальные продукты и услуги вашей компании, которые не может предложить потенциальным клиентам другая организация.
- Изложите ваше уникальное предложение в четкой тезисной форме.
- Постоянно используйте эти тезисы в своей торговой аргументации и маркетинговых материалах.

### 3) Составьте список приоритетных целевых рынков

**Что должна предпринять ваша компания для усиления своего присутствия на международном рынке?**

- Определите основные потенциальные рынки.
- Проведите сравнительный анализ этих рынков с точки зрения размера, роста, удаленности, соответствия вашему продукту и/или ценовому предложению, присутствия вашей компании в стране целевого рынка, тарифных и нетарифных барьеров, легкости ведения бизнеса, рисков, сезонных и иных факторов, имеющих отношение к вашему продукту.

- Составьте рейтинг потенциальных рынков.

#### **4) Оцените соответствие вашей продукции требованиям целевого рынка**

##### **Соответствуют ли ваша компания и ее продукция требованиям и стандартам целевого рынка?**

- Оцените требования к компании и/или предприятиям-экспортерам на вашем главном потенциальном рынке.
- Проверьте соответствие своей продукции санитарным, фитосанитарным и иным требованиям других стран к импорту.
- Проверьте соответствие рыночным стандартам, в том числе частным стандартам ключевых клиентов.
- Осуществите контроль упаковки и требований к маркировке.
- Оцените продукцию и свои профессиональные обязательства, а также необходимость иметь страховое покрытие.

#### **5) Изучите ваш целевой рынок/рынки**

##### **Существуют ли для вашей компании и ее продукции реальные возможности на целевом рынке?**

- Оцените себестоимость вашей продукции, доставленной на целевой рынок, и сравните ее с текущей рыночной ценой для определения рентабельности торговых операций.
- Проанализируйте размер и рост приоритетного для вас рынка по ключевым сегментам.
- Изучите тарифные и нетарифные барьеры, а также возможные ограничения целевого рынка.
- Определите наиболее привлекательные и прибыльные сегменты, потенциально значимые для вашей продукции.
- Изучите предпочтения и покупательское поведение потенциальных клиентов: как, где и когда они приобретают продукцию, чтобы определить лучшие каналы для связи с ними.
- Выясните потенциальные каналы сбыта для выбранного продукта/сегмента.
- Составьте описание ключевых местных и/или международных конкурентов на выбранном рынке/в определенных сегментах и оцените конкурентные угрозы, риски и возможности.

- Определите основных импортеров и потенциальных местных партнеров на рынке.

#### **6) Проанализируйте варианты транспортировки продукции, логистики и дистрибуции**

##### **Как быстрее, безопаснее и бюджетнее выйти на рынок?**

- Проконсультируйтесь с опытными логистами, экспедиторами и таможенными брокерами, как привлечь клиентов на целевом рынке самым быстрым, безопасным и малозатратным способом в соответствии с особенностями вашей продукции.
- Тщательно изучите потенциальные проблемы логистики на целевом рынке, включая транспортировку и хранение товара внутри страны.
- Оцените риски и дополнительные затраты, которые могут быть связаны с задержками при транспортировке и растаможивании товара.
- Изучите политические, валютные, платежные риски и фактор коррупции, а также оцените вероятность их возникновения и потенциальное влияние на вашу деятельность.
- Рассмотрите соответствующие варианты страхования, компенсации или снижения рисков.

#### **7) Определите стратегию выхода на рынок**

##### **Как действовать, чтобы преуспеть на целевом рынке?**

- Выберите сегмент(ы) рынка, который(ые) представляет(ют) оптимальные возможности и наиболее подходит(ят) вашей компании и ее продукции.
- Определите расходы, условия доставки (см. ИНКОТЕРМС) и ценовую стратегию.
- Выберите позиционирование на рынке, особенности продукта(ов), каналов и механизмов продвижения.
- Определите модель выхода на рынок (агенты, дистрибьюторы, коммерческий офис, прямые продажи или электронная торговля, лицензирование, франчайзинг, роялти и т.д.), которая будет оптимальна для вашей компании, продукции и ресурсов.

#### **8) Определите и выберите местных партнеров на целевом рынке**

##### **Какие компании являются лучшими и наиболее надежными партнерами для достижения успеха на целевом рынке?**

- Изучите круг потенциальных местных партнеров и составьте список тех, кто наилучшим образом соответствует вашей компании, ее продукции, стратегии и модели выхода на рынок.
- Создайте сравнительную таблицу с основными характеристиками, сильными и слабыми сторонами каждого из ваших потенциальных партнеров и подготовьте итоговый список (шорт-лист).
- По возможности посетите страну лично и познакомьтесь с потенциальными партнерами из итогового списка, чтобы выяснить на месте степень взаимопонимания и перспективы сотрудничества.
- Составьте рейтинг потенциальных партнеров и проведите юридическую проверку.
- Проконсультируйтесь с местным юристом, прежде чем заключать официальный договор с выбранным партнером.

#### **9) Проведите повторную оценку своих возможностей и способности обслуживать рынок**

##### **Что необходимо изменить в компании и какие ресурсы требуется мобилизовать, чтобы преуспеть на новом рынке?**

- Проанализируйте квалификацию своих сотрудников и наличие у них необходимых навыков для выхода на новый рынок.
- Проведите повторную оценку возможностей по своевременной качественной доставке продукции на целевой рынок в должном объеме с соблюдением условий хранения.
- Подумайте о дополнительных инвестициях и ресурсах, в том числе денежных средствах, которые могут понадобиться для развития целевого рынка, механизмов управления им и доставки продукции.
- Оцените, какие изменения необходимо внести в вашу организацию, производство и систему управления, чтобы иметь возможность обслуживать новый рынок.

#### **10) Подготовьте план экспорта продукции и выделите средства на его реализацию**

- Определите свои цели с точки зрения прибыли и продаж. Будьте реалистичны и объективны, тщательно переосмыслите стратегию выхода на рынок и возможности его развития.
- Подготовьте план действий и оцените связанные с ним затраты, необходимые для развития и управления рынком (планируйте затраты на временной период от года до трех лет в зависимости от вашего времени безубыточности и окупаемости).

- Рассмотрите все дополнительные затраты и инвестиции, которые потребуются от вашей компании для развития и обслуживания нового рынка.
- Рассчитайте точки безубыточности и периоды окупаемости на целевом рынке на основе реалистичного прогноза продаж.
- Составьте прогноз движения денежных средств с учетом того, что экспорт, скорее всего, будет связан с более длительными циклами платежей, а также с дополнительными авансовыми инвестициями.

# Приложение №3.

## Возмещение НДС

### при экспорте товаров

Реализация товаров на экспорт облагается НДС по ставке 0%. Право на применение такой ставки необходимо документально подтвердить — в ИФНС надо представить, в частности, следующие документы (их копии) (пп. 1 п. 1 ст. 164, п. 1 ст. 165 НК РФ):

- контракт с иностранным покупателем;
- таможенную декларацию с отметками таможи;
- товаросопроводительные и транспортные документы с отметками таможи.

На сбор пакета подтверждающих документов отведено 180 календарных дней с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта (п. 9 ст. 165 НК РФ). До сбора документов или истечения 180 дней реализация экспортных товаров в декларации по НДС не отражается. Не позднее 5 календарных дней с даты отгрузки товаров на экспорт нужно выставить счет-фактуру в двух экземплярах (для себя и покупателя). В графах 7 и 8 счета-фактуры указать нулевую ставку НДС и нулевую сумму налога соответственно. В книге продаж счет-фактура регистрируется в квартале, в котором собраны все подтверждающие документы (п. 4 ст. 166, п. 9 ст. 167 НК РФ, п. 2 Правил ведения книги продаж, утв. Постановлением Правительства РФ от 26.12.2011 № 1137). Если в установленный срок необходимые документы не собраны, то выставляется счет-фактура в одном экземпляре (для себя), с указанием стандартной ставки НДС (10% или 20%) и соответствующей ей суммы налога. Счет-фактура регистрируется в дополнительном листе книги продаж за квартал, в котором товар был отгружен на экспорт.

## Учет НДС при экспорте

Экспортируя товар, организация имеет право на вычет входного НДС по этому товару (п. 9 ст. 167, п. 3 ст. 172 НК РФ). При этом входной НДС в отношении товаров (не являющихся сырьевыми), оприходованных с 01.07.2016, принимается на учет в общем порядке. Соответственно, вести отдельный учет НДС по экспорту в таком случае не нужно. Если экспортируются сырьевые товары или принятые на учет до 01.07.2016 иные товары и помимо экспорта есть операции, облагаемые НДС по другим ставкам или же не облагаемые этим налогом, то необходимо вести отдельный учет НДС (Письмо ФНС России от 31.10.2014 № ГД 43/22600). Порядок его ведения нужно прописать в учетной политике. Принять налог к вычету в этом случае можно на последнее число квартала, в котором собран полный пакет документов, подтверждающих применение нулевой ставки НДС.

## **Восстановление НДС при экспорте**

Если по сырьевым товарам или принятым на учет до 01.07.2016 иным товарам, в дальнейшем реализованным на экспорт, ранее принят входной НДС к вычету (например, изначально товары предназначались для перепродажи внутри страны), то этот НДС необходимо будет восстановить (Письмо Минфина России от 08.05.2015 № 03-07-11/26720). Сделать это нужно в том квартале, когда произошла экспортная отгрузка. Суммы восстановленного НДС отражаются в строке 100 графы 5 Раздела 3 Декларации по НДС. Подтвердив право на ставку 0%, можно снова принять НДС к вычету. Если же речь идет об экспорте несырьевых товаров, принятых на учет с 01.07.2016, восстанавливать НДС по ним не нужно.

## **Заполнение декларации по НДС при экспорте**

Экспортная реализация отражается в общей декларации по НДС (утв. Приказом ФНС России от 29.10.2014 № ММВ-7-3/558). Под экспортные операции отведены разделы 4–6: в разделе 4 отражается подтвержденный экспорт, в разделе 6 – неподтвержденный, а раздел 5 предназначен для расчета вычетов по экспортным операциям. При этом если экспортируются несырьевые товары, принимаемый к вычету НДС по ним отражается в разделе 3 декларации (Письмо ФНС России от 06.07.2017 № СД-4-3/13093). Если документы, подтверждающие нулевую ставку НДС, собраны в срок, то заполняется раздел 4 Декларации за тот квартал, когда эти документы собраны. Вместе с декларацией нужно представить в ИФНС и сами документы (п. 10 ст. 165 НК РФ, Письмо Минфина России от 15.02.2013 № 03-07-08/4169). Если собрать документы вовремя не удалось, то экспортную реализацию нужно обложить по обычной ставке НДС (10% или 20%), подав уточненную декларацию с заполненным разделом 6 за период, в котором товар экспортирован. Соответственно, нужно будет уплатить в бюджет налог, а также пени.

После того, как документы собраны, необходимо сдать их в инспекцию вместе с декларацией за текущий квартал с заполненным разделом 4. В случае отсутствия претензий относительно применения нулевой ставки, уплаченный НДС вернут по заявлению. Но пени в данном случае остаются в бюджете.

# Полезная информация на [сайте Агроэкспорта](#)

[Аналитика](#) — раздел содержит аналитические обзоры по ключевым продуктам и наиболее перспективным зарубежным рынкам, отраслевые обзоры и оперативную статистику российского аграрного экспорта.



[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».



[Продвижение](#) — в разделе публикуются все экспортные гиды и краткие версии концепций продвижения, разработанные ФГБУ «Агроэкспорт».



[Барьеры](#) — постоянно обновляемая база данных по статусу доступа российской продукции на зарубежные рынки.



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



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



## **Мы в социальных сетях:**

Вконтакте: <https://vk.com/aemcx>

Telegram: [www.t.me/mcxae](http://www.t.me/mcxae)

Яндекс Дзен: [www.zen.yandex.ru/id/5ddd1a7cd8a5147cefe9d66c](http://www.zen.yandex.ru/id/5ddd1a7cd8a5147cefe9d66c)

## **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)

Вконтакте: <https://vk.com/aemcx>

