

Экспортный гид

Масло ПОДСОЛНЕЧНОЕ



Танзания



Экспортный гид

Масло подсолнечное



Танзания

Гид создан при участии:



Предисловие

В Танзании наблюдается увеличение потребления растительных масел, однако более 50% в структуре потребления приходится на пальмовое масло. При этом спрос на подсолнечное масло также растёт.

Для успешного экспорта подсолнечного масла в Танзанию 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;
- особенности логистики;
- систему позиционирования и продвижения продукции на рынке;
- особенности ведения бизнеса в Танзании.

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 Танзанию.

© 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.



Министерство
сельского хозяйства
Российской Федерации



Оглавление

Резюме	5
Список сокращений.....	6
Введение	9
1. Краткий обзор — Танзания.....	12
1.1. Экономические тенденции	14
1.2. Политические тенденции	21
1.3. Демографические тенденции	23
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны.....	25
2. Обзор рынка	28
2.1. Объем и динамика рынка	30
2.2. Потребительские предпочтения	44
2.3. Торгово-распределительная сеть.....	46
2.4. Конкурентная среда и участники рынка	50
3. Стандарты на растительное масло	53
3.1. Требования к производителям	55
3.2. Требования к качеству.....	56
3.3. Требования к сертификации	56
3.4. Требования к упаковке и маркировке	57
4. Барьеры входа на рынок.....	59
4.1. Особенности таможенных процедур.....	61
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры.....	63
5. Организация экспортных поставок	64
5.1. Логистика.....	66
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций.....	74
5.3. Формы присутствия на рынке	77
5.4. Защита интеллектуальной собственности.....	78
6. Продвижение продукции	81
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке	83
6.2. Отраслевые выставки и ярмарки	84
7. Особые экономические зоны	85
8. Особенности ведения бизнеса	90

9. Преимущества и риски осуществления поставок	96
9.1. Преимущества.....	98
9.2. Риски.....	99
10. Карта действий экспортера	100
11. Контактная информация	105
11.1. Потенциальные партнеры	107
11.2. Профильные организации.....	108
12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК	109
Приложение №1. Товаросопроводительные документы.....	116
Приложение №2. 10 шагов при подготовке к экспорту.....	125
Приложение №3. Возмещение НДС при экспорте товаров.....	130

Резюме

- Танзания — густонаселенная страна, в которой проживает 61,5 млн человек, но с очень низким ВВП на душу населения, составляющим всего лишь 3 393,8 долл. США. Однако экономика растет высокими темпами.
- В стране есть серьезные проблемы в сферах развития образования и производительности труда населения, в расширении инфраструктуры и улучшении энергоснабжения. В Танзании слабый государственный сектор и слабое государственное финансирование, а также отрицательный торговый баланс. Страна испытывает хронический дефицит иностранной валюты, ее развитие в значительной степени зависит от иностранной помощи и инвестиций.
- Потребление растительных масел в Танзании оценивается в 750-800 тыс. тонн в год (12,5-13 кг). Около 54% приходится на пальмовое масло местного и импортного производства. Подсолнечное масло занимает 40% в структуре потребления растительных масел, остальные 6% составляют арахисовое, хлопковое, кокосовое и прочие масла.
- Производство подсолнечника в Танзании в 2022 г. оценивается в 700 тыс. тонн, а подсолнечного масла — 302 тыс. тонн. Власти нацелены на привлечение инвестиций в развитие мощностей для рафинации в целях обеспечения соответствия продукции установленным стандартам.
- Правительство Танзании начало поддержку сельхозпроизводителей через субсидирование посевного материала и обучение специалистов. Ожидается, что благодаря принимаемым мерам производство масличных, в первую очередь подсолнечника и масличной пальмы, вырастет в 3-4 раза в ближайшие годы.
- Около 90% продаж растительного масла, включая подсолнечное, осуществляется через небольшие магазины, уличных торговцев и продуктовые рынки, которые в основном занимаются продажей нерафинированного масла на розлив. Большая часть населения по финансовым соображениям не может позволить себе рафинированное фасованное растительное масло более высокого качества.
- Таможенные пошлины на импорт из России составляют 10% на сырое подсолнечное масло и 35% — на иные виды подсолнечного масла. Страны Восточной Африки (ВАС) и Юга Африки (САДК), включая Южно-Африканскую Республику имеют преференциальный беспошлинный доступ на рынок Танзании.
- Определенные возможности для российских компаний могут открыться благодаря объединению усилий с ведущими местными предприятиями по производству и переработке масличных, предусматривающие модернизацию местного производства и дистрибуции импортируемой из России продукции.

Список сокращений

Список англоязычных сокращений

BRELA	Business Registrations and Licensing Agency — Агентство по регистрации и лицензированию предприятий
CCM	Партия Чама Ча Мапиндузи
CFA	Clearing and Forwarding Agent — таможенный агент-экспедитор
Chadema	Главная оппозиционная партия Чама Ча Демокрасиана Манделео
CTI	Confederation of Tanzanian Industries — Конфедерация промышленности Танзании
CUF	Civic United Front — Гражданский объединенный фронт
ЕАССМА	East African Community Customs Management Act — Закон Восточноафриканского сообщества о таможенном управлении 2004 г.
EAGC	East Africa Grain Council — Совет по зерну государств Восточной Африки
EPZA	Export Processing Zones Authority — орган по регулированию экспортно-производственных зон
FIRC	Food Importer Registration Certificate — свидетельство регистрации импортера продуктов питания
FYDP-I, II, III	Этапы национального плана «Перспективы развития Танзании до 2025 г.»
GMP	Good Manufacturing Practices — Надлежащая производственная практика
HBS	Household Budget Survey — государственное обследование бюджета домашних хозяйств
ICD	Inland Container Depot — контейнерное депо
ISO	International Organization for Standardization — Международная организация по стандартизации
ISTA	International Statistical Agricultural Information Mielke GmbH — независимая частная компания, занимающаяся глобальными исследованиями, анализом и прогнозированием рынка масличных культур и масложировой продукции, мяса и остальной продукции животноводства
NBS	Национальное бюро статистики

Список сокращений

NSSF	National Social Security Fund — Национальный фонд социального обеспечения
PVoC	Pre-Shipment Verification of Conformity — предотгрузочная проверка соответствия
RLDC	Rural Livelihood Development Company — Компания по развитию сельской местности
SIDP	Sustainable Industrial Development Policy — Политика устойчивого индустриального развития
TANCIS	Tanzania Customs Integrated System — Единая таможенная система Танзании
TANU	Tanganyika African National Union — Африканский национальный союз Танганьики
TASUPA	Tanzania Sunflower Processors Association — Танзанийская ассоциация производителей подсолнечного масла
TBS	Tanzania Bureau of Standards — Бюро стандартов Танзании
TCCIA	Tanzania Chamber of Commerce, Industry and Agriculture — Танзанийская палата торговли, промышленности и сельского хозяйства
TDV	Tanzania Development Vision — Национальный план «Перспективы развития Танзании до 2025 г.»
TEOSA	Tanzania Edible Oil And Seeds Association — Танзанийская ассоциация пищевого масла и семян
TEU	Twenty-foot equivalent unit — стандартный контейнер (единица измерения большегрузных контейнеров, эквивалентная 20-футовому контейнеру)
TFA	Tanganyika Farmers Association — Ассоциация фермерских хозяйств Танганьики
TIC	Tanzania Investment Centre — Танзанийский инвестиционный центр
TPA	Портовое управление Танзании
TPSF	Tanzania Private Sector Foundation — Фонд частного сектора Танзании
TRA	Tanzania Revenue Authority — Налоговое управление Танзании

Список русскоязычных сокращений

ВАС	Восточноафриканское сообщество (The East African Community — EAC)
ИНН	Идентификационный номер налогоплательщика
КДК	Комиссия по добросовестной конкуренции
ООО	Общество с ограниченной ответственностью
ОЭЗ	Особые экспортные зоны
РНБ	Режим наибольшего благоприятствования
САДК	Сообщество развития Юга Африки (Southern African Development Community — SADC)
СП	Совместное предприятие
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (Food and Agriculture Organization — FAO)
ЭПЗ	Экспортно-производственные зоны

Введение



Танзания расположена на восточном побережье Африки к югу от экватора — крупнейшая страна Восточной Африки по площади (947,3 тыс. км²), одна из крупнейших экономик в своем регионе (ВВП в текущих ценах — 77,1 млрд долл. США), пятая по численности населения (61,5 млн человек) в странах Африки к югу от Сахары. Территория страны объединяет материковую Танганьiku и архипелаг Занзибар. Додома — официальная столица, но Дар-эс-Салам, крупнейший город и порт, давно стал коммерческим и административным центром страны.

Несмотря на то, что экономика Танзании менее развита, чем у соседней Кении, в последние годы ее развитие демонстрирует устойчивый рост. Помимо этого, обнаружение природного газа на шельфе может изменить экономическую структуру, поскольку Танзания пытается позиционировать себя в качестве хаба в Восточной Африке. Однако ВВП на душу населения (3 393,8 долл. США) остается очень низким даже для африканского региона, значительная часть населения по-прежнему занимается натуральным сельским хозяйством.

Общие сведения (2022 г.)

ВВП в текущих ценах: 77,1 млрд долл. США

Темпы роста ВВП: 4,7%

ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах): 3 393,8 долл. США

Уровень инфляции: 4,4%

Приток ПИИ (2021 г.): 921,8 млрд долл. США

Население: 61,5 млн человек

Площадь страны: 947,3 тыс. км²

Площадь сельскохозяйственных земель: 395,2 тыс. км²

Крупнейшие города по численности населения: Дар-эс-Салам (2,7 млн), Маза (436,8 тыс.), Занзибар (403,7 тыс.), Аруша (341,1 тыс.), Мбея (291,6 тыс.)

Уровень урбанизации (2021 г.): 36,0%

Уровень безработицы: 2,8%

Структура ВВП (2021 г.): сельское хозяйство (25,9%), промышленность (29,3%), сфера услуг (34,3%)

Структура занятости (2021 г.): сельское хозяйство (64,3%), промышленность (7,2%), сфера услуг (28,5%)

Объем экспорта продукции АПК: 2,0 млрд долл. США

Основные экспортируемые товары АПК: орехи кешью, рис, кофе, табачное сырье, семена кунжута

Объем импорта продукции АПК: 1,2 млрд долл. США

Основные импортируемые товары АПК: пшеница, сахар свекловичный и тростниковый, масло пальмовое, рожь, солод

Краткий обзор — Танзания



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

Под влиянием пандемии COVID-19 высокие темпы роста экономики Танзании, которые наблюдались в 2018-2019 гг., замедлились в 2020 г. Тем не менее, сильная макроэкономическая основа и поддержка МВФ позволили Танзании сохранить положительную динамику в период пандемии, хотя восстановление экономики было относительно скромным из-за сложной мировой конъюнктуры, ужесточения глобальных финансовых условий и замедления глобального экономического роста. После незначительного восстановления экономики в 2021 г. рост реального ВВП замедлился до 4,7% в 2022 г.

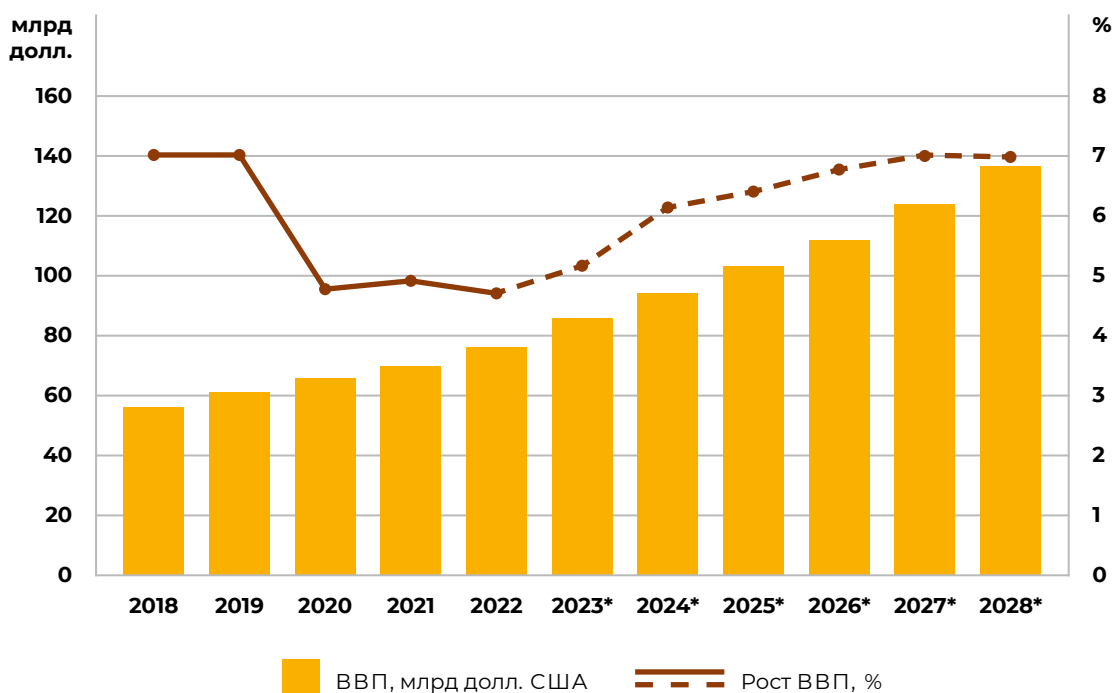
Восстановление экономики, как ожидается, продолжится в 2023 г., а среднесрочные перспективы экономического развития страны останутся благоприятными, чему будет способствовать улучшение деловой среды, успешное развитие основных инфраструктурных проектов, поддержка МВФ¹, а также адаптивная денежно-кредитной политика. Решающую роль для сохранения макроэкономической стабильности будет играть приверженность Танзании к программе реформ, направленных на завершение медико-санитарных и экономических ответных мер на пандемию COVID-19, опираясь на приоритеты правительства, сформулированные в Национальном пятилетнем плане развития на 2021/22–2025/26 гг.

В зависимости от реализации программы структурных реформ правительства Танзании, а также реализации этапов крупномасштабных проектов, в том числе проекта по добыче СПГ², который будет способствовать дифференциации экономической структуры, — рост реального ВВП, по прогнозам, восстановится до 7% в среднесрочной перспективе.

¹ Исполнительный совет МВФ завершил первый обзор Соглашения о Расширенной кредитной линии (далее — ECF) и консультации 2023 г. с Танзанией. Утверждение первого обзора позволяет немедленно выделить 153 млн долл. США на поддержку бюджета, в результате чего общая финансовая поддержка МВФ в рамках соглашения составит 304,7 млн долл. США. Ключевые меры политики в рамках механизма ECF включают укрепление фискальных возможностей страны для обеспечения необходимых социальных расходов и высокодоходных государственных инвестиций, совершенствования основ денежно-кредитной политики и улучшения надзора за финансовым сектором, а также продвижении структурных реформ.

² Правительство Танзании завершило переговоры с инвесторами проекта по производству сжиженного природного газа стоимостью 42 млрд долл. США. Проект направлен на разблокировку обширных, но удаленных морских газовых ресурсов страны. Ранее Танзания завершила переговоры с международным энергетическим консорциумом Equinor, Shell и Exxon Mobil по экспорту сжиженного природного газа. Shell управляет Блоком 1 и Блоком 4 в Танзании, которые содержат 16 трлн кубических футов извлекаемого газа. Норвежский производитель нефти и газа Equinor управляет Блоком 2, в котором ExxonMobil владеет долей и который, по оценкам, содержит более 20 трлн кубических футов газа. Реализация проекта СПГ изменит экономическую и экспортную структуру страны. Окончательное инвестиционное решение запланировано на 2025 г., а начало эксплуатации ожидается в 2029–2030 гг. Источник: Reuters, Bloomberg.

Рис. 1. Динамика ВВП Танзании в текущих ценах, 2018-2028 гг.



Источник: МВФ (World Economic Outlook), EMIS

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

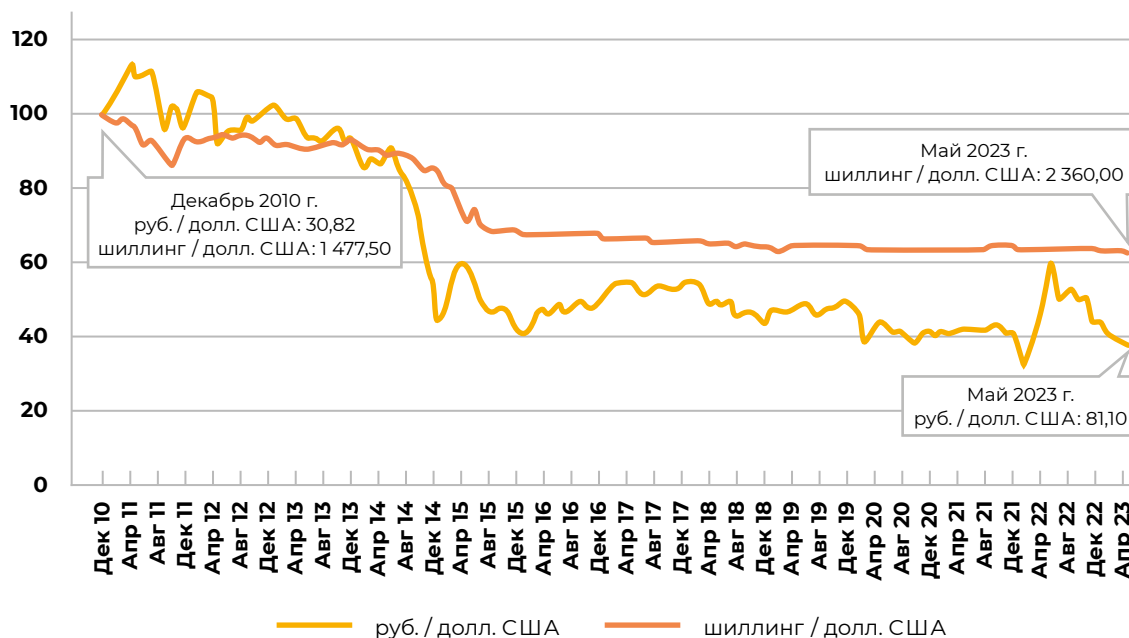
Танзанийский шиллинг одна из наиболее стабильных валют по отношению к доллару США в Восточной Африке. Тем не менее, в 2022 г. шиллинг находился под высоким давлением из-за более сильного доллара США, а также дефицита счета текущих операций и сокращения валовых валютных резервов³. В целом танзанийский шиллинг оставался стабильным по отношению к доллару США, обесценившись всего на 0,6-0,7% в годовом исчислении к концу 2022 г. В то же время реальный эффективный обменный курс⁴ повысился примерно на 3,7% в годовом исчислении на конец декабря 2022 г. По прогнозам, в 2023 г. обесценивающее давление на танзанийский шиллинг будет вызвано ростом инфляции потребительских цен, более высоким уровнем долга⁵ и внешними факторами.

³ Уровень валовых валютных резервов снизился в течение 2022 г. на 1,2 млрд долл. США до 5,2 млрд долл. США в декабре 2022.

⁴ Реальный эффективный валютный курс — показатель, характеризующий динамику валютных курсов. Рассчитывается как взвешенная сумма индексов реального валютного курса данного года по отношению к базовому.

⁵ Согласно МВФ, для предотвращения высокого уровня долга Танзании в 2023 г. необходимы усилия по увеличению мобилизации внутренних доходов бюджета и повышению эффективности расходов, которые помогут создать фискальное пространство для финансирования приоритетных инвестиций и расходов, сохраняя при этом устойчивость долга.

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



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

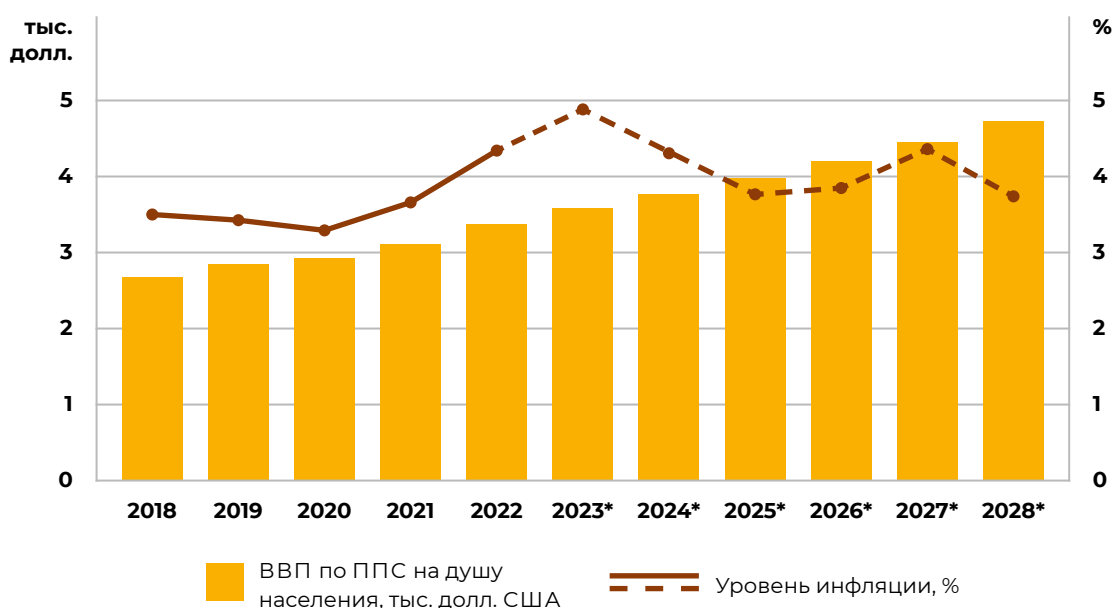
Примечание. Приведены среднемесячные показатели, за 100% взят курс на декабрь 2010 г.

На протяжении 2018-2022 гг. ВВП на душу населения Танзании имеет положительную динамику. Однако размер ВВП остается очень низким (161 место из 192 стран). В 2022 г. показатель составил 3 393,8 долл. США, а к 2028 г., по прогнозам МВФ, достигнет 4 729,1 долл. США.

В 2022 г. относительно стабильный обменный курс в сочетании с топливными субсидиями помог сдерживать инфляцию потребительских цен до 4,4%, что значительно ниже среднего показателя по региону, составляющего около 9-10%. Учитывая, что продукты питания составляют значительную часть потребительской корзины (около 30%), ожидается, что инфляция продолжит расти в 2023 г. из-за неблагоприятных погодных условий.

Согласно рекомендациям МВФ, пока инфляция остается ниже целевого уровня (5,4%), Банк Танзании должен быть готов к ужесточению денежно-кредитной политики по мере необходимости, обеспечивая при этом большую гибкость обменного курса против внешних потрясений. Завершение продолжающегося перехода к денежно-кредитной политике, основанной на процентных ставках, является ключом к повышению эффективности политики Банка Танзании. Тем не менее, власти Танзании приняли решение сохранить базовую процентную ставку на уровне 5,0%.

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 Танзании 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 48,1% от общего объема денежных доходов, тогда как на долю нижнего квинтиля (20% малообеспеченных работников) — 6,9%.

Разрыв в доходах в Танзании в значительной степени обусловлен региональными различиями, о чем свидетельствует низкий уровень образования и ограниченные экономические возможности в сельской местности. Кроме того, отсутствие усилий по расширению прав и возможностей женщин в стране приводит к значительному разрыву в доходах в целом по всей стране.

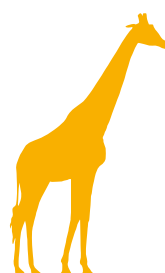
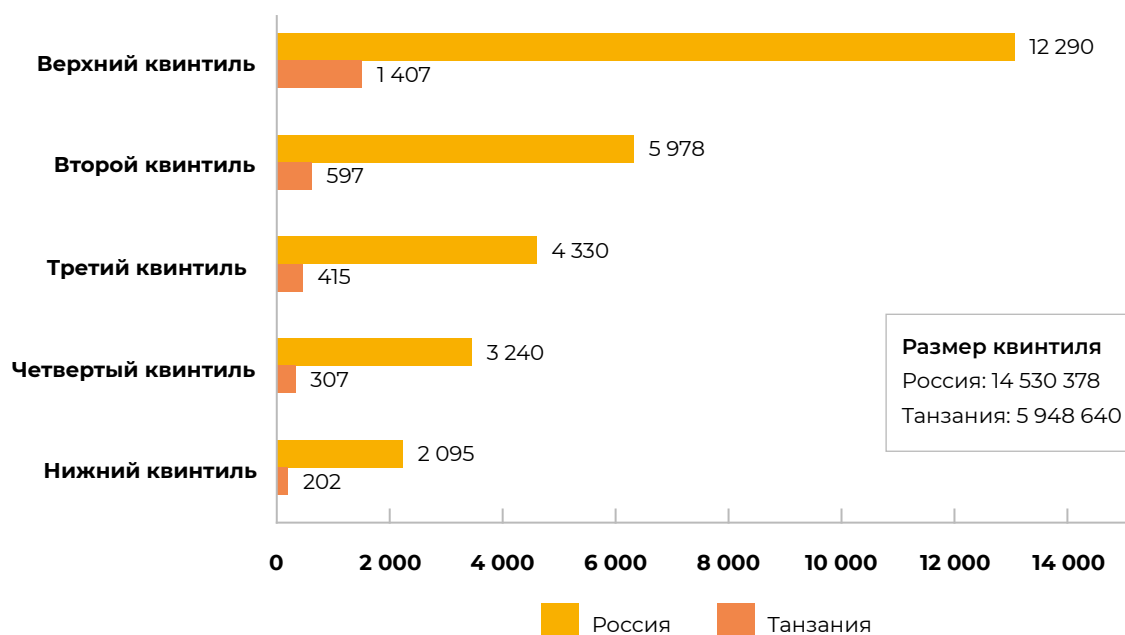


Рис. 4. Среднемесячные доходы занятого населения по квинтильным (20%) группам, 2022 г., долл. США



Источник: Всемирный банк, МВФ, ООН

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

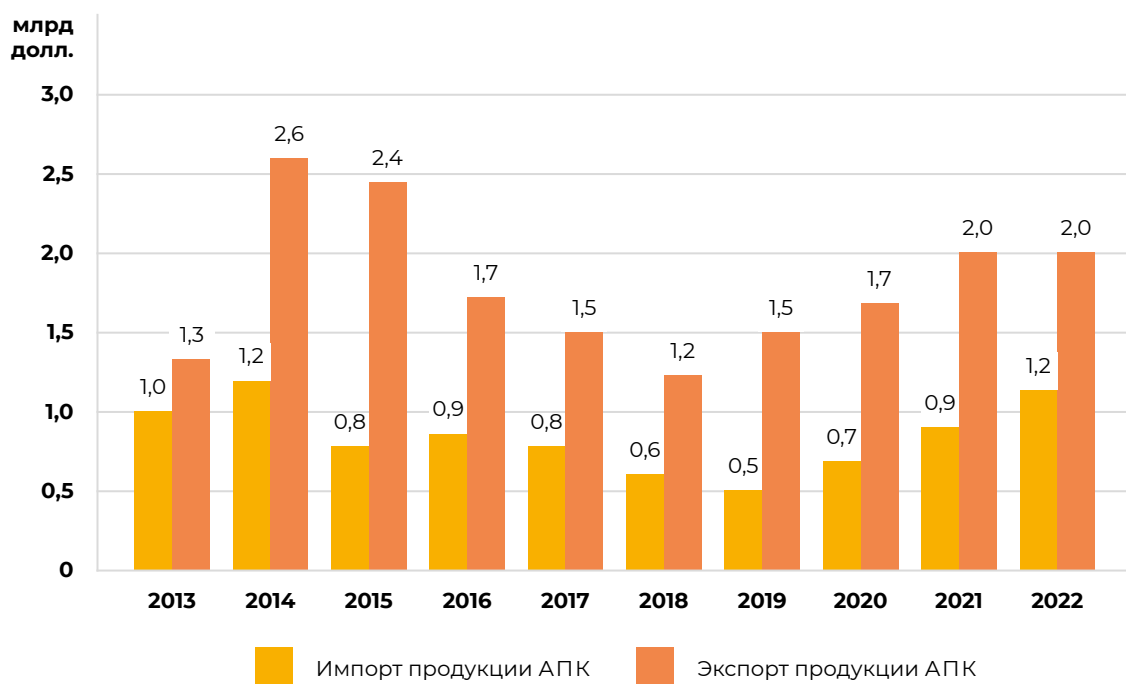
Внешняя торговля продукцией АПК

Агропромышленный сектор одна из основ экономики страны. На долю сельского хозяйства приходится 25,9% ВВП, а доля занятого населения в аграрном секторе превышает 64%. На протяжении 2013-2022 гг. Танзания является нетто-экспортером продукции АПК.

Экспорт продукции АПК Танзании сильно концентрирован — около 65% приходится на топ-10 товаров, среди которых орехи кешью, рис, кофе, табачное сырье и семена кунжута.

Основными продуктами АПК в импорте страны являются пшеница, сахар свежесловичный и тростниковый, масло пальмовое, рожь, солод, жмых и шрот соевые, кукуруза, крахмал, продукты для кормления животных, спирт.

Рис. 5. Внешняя торговля продукцией АПК Танзания, 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 Танзании, 2022 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Орехи кешью	234,7	11,8
Рис	183,5	9,2
Кофе	182,9	9,2
Табачное сырье	170,4	8,5
Семена кунжута	143,8	7,2
Кукуруза	88,9	4,5
Нут сушеный	83,9	4,2
Филе рыбы и прочее мясо рыбы	79,1	4,0
Напитки безалкогольные, кроме воды и соков	64,4	3,2

Продолжение табл. 1.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Рыба сушеная, соленая, копченая, в рассоле	62,2	3,1
Прочие продукты	703,3	35,2
Итого	1 997,3	100,0

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

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

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

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Пшеница	333,4	28,9
Сахар свекловичный и тростниковый	179,0	15,5
Масло пальмовое	139,1	12,1
Рожь	64,4	5,6
Солод	33,6	2,9
Жмых и шрот соевые	31,6	2,7
Кукуруза	31,0	2,7
Крахмал	25,9	2,2
Продукты для кормления животных, кроме корма для собак и кошек	20,1	1,7
Спирт	19,0	1,6
Прочие продукты	276,3	24,0
Итого	1 153,5	100,0

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

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

1.2. Политические тенденции

Население Танзании очень разнообразно как в этническом, так и в религиозном отношении. Его успешно объединил первый президент страны Мвалиму Джулиус Ньерере в 1960-х гг., будучи лидером Африканского национального союза Танганьики (TANU). Когда он привел страну к независимости от колониального правления в 1961 г., образовался союз с территориями на материке. Занзибар тем не менее по-прежнему остается полуавтономной территорией с собственным правительством и законодательством. С момента обретения независимости в 1961 г. и до середины 1980-х гг. Танзания была однопартийным государством с социалистической моделью экономического развития. Начиная с середины 1980-х гг. при администрации президента Али Хасана Мвиньи Танзания провела ряд политических и экономических реформ. В январе и феврале 1992 г. правительство приняло решение о переходе к многопартийной демократии. Правовые и конституционные изменения привели к регистрации 11 политических партий. Два дополнительных парламентских выбора в начале 1994 г., на которых победил Чама Ча Мпиндузи (ССМ), были первыми многопартийными выборами в истории Танзании.

Политика Танзании осуществляется в рамках унитарной президентской демократической республики, в которой президент Танзании является главой государства, главой правительства, а также главой многопартийной системы. Президент избирается сроком на пять лет и может быть переизбран максимум на два срока. Исполнительную власть осуществляет правительство. Законодательная власть принадлежит как правительству, так и парламенту. В партийной системе доминирует Чама Ча Мпиндузи (Революционная государственная партия). Судебная власть независима от исполнительной и законодательной власти.

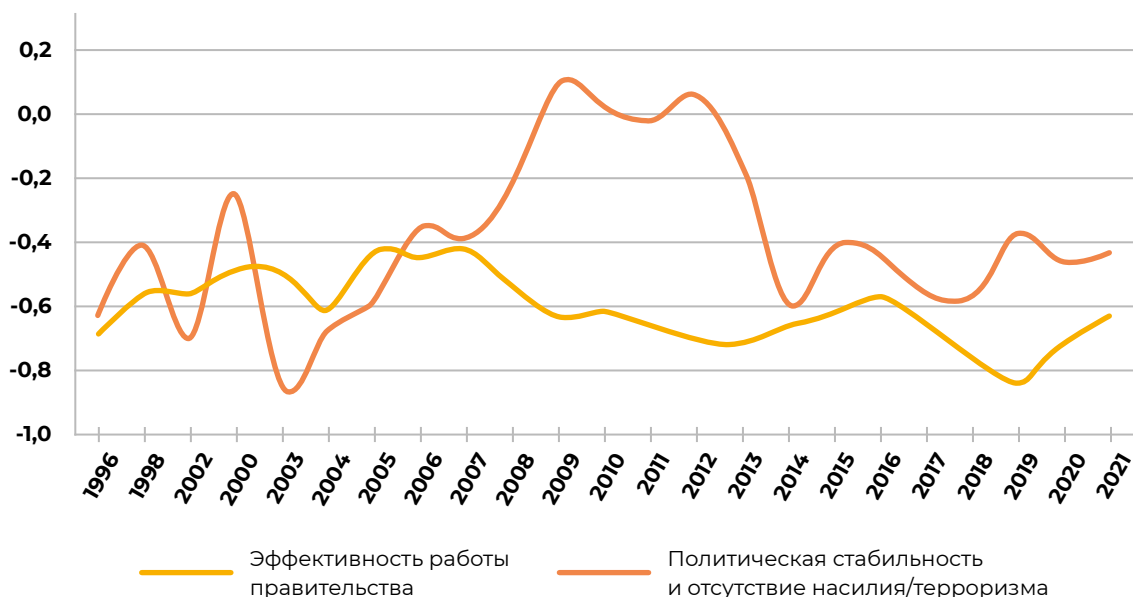
Исполнительная власть в Танзании отвечает за контроль над обеспечением экономического развития страны, международными отношениями, обороной и внутренней безопасностью; играет ключевую роль в реализации политики, направленной на поддержку экономического роста, повышение уровня жизни и сокращение бедности.

Однопалатная Национальная ассамблея Танзании (Бунге) включает 393 места: 264 избираются всеобщим голосованием, 113 мест распределяются между женщинами, избираемыми их партиями, 10 назначаются президентом, 5 членов избираются Палатой представителей Занзибара, генеральный прокурор. Члены Национальной ассамблеи Танзании избираются одновременно прямым всенародным голосованием сроком на 5 лет. Ассамблея принимает законы, применимые только к материковой части, — законы, принятые Национальным собранием, действительны для Занзибара только в отношении специально определенных профсоюзных вопросов. Занзибар имеет свою собственную Палату представителей, которая принимает законы специально для Занзибара. Палата представителей Занзибара обладает юрисдикцией по всем вопросам, не касающимся профсоюзов. В настоящее время в Палате представителей Занзибара 76 членов, в том числе 50 избранных народом, 10 назначенных президентом Занзибара, 5 членов-консультантов и генеральный прокурор, назначенный президентом.

Политика Джона Магуфули (бывшего президента страны) была направлена на проведение экономических реформ и борьбу с коррупцией. Осуществление стратегических инфраструктурных проектов, направленных на повышение социально-экономического статуса страны, было одним из главных приоритетов бывшего президента Джона Магуфули с тех пор, как он вступил в должность президента в 2015 г.,. Все эти проекты создали дополнительные рабочие места, что повлекло улучшение экономической ситуации в стране. Борьба с коррупцией в Танзании также ведется достаточно успешно: Transparency International назвала Танзанию «одной из стран, наиболее успешно ведущих борьбу с коррупцией», отметив, что в 2016 г. Танзания занимала 116-е место в докладе по коррупции, а в рейтинге 2020 г. — 94-е место. Вместе с тем, по данным Human Rights Watch, после избрания Джона Магуфули в декабре 2015 г. в Танзании отмечались авторитарные тенденции, что проявлялось в ограничениях свободы слова, ограничениях прав и подавлении членов политической оппозиции и гражданского общества. Однако под его руководством Танзания пережила один из самых высоких темпов экономического роста в Африке (в среднем 6% в год по данным МВФ) и перешла из категории стран с низким уровнем дохода в страны с уровнем дохода ниже среднего.

19 марта 2021 г. вице-президент Самия Сулуху Хасан была назначена новым президентом после смерти президента Джона Магуфули. Она стала первой женщиной-президентом Танзании.

Рис. 6. Основные показатели качества государственного управления в Танзании



Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators)

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

Руководство президента Самии Хасана по-прежнему способствует политической стабильности и региональной интеграции. Международные отношения пострадали при администрации Джона Магуфули, но Самии Хасана приложила значительные усилия для укрепления двусторонних связей с мировыми коллегами Танзании и международными организациями.

Moody's Investors Service (Moody's) подтвердило долгосрочный рейтинг эмитента Танзании в иностранной и национальной валюте на уровне B2 и изменило его прогноз со стабильного на позитивный в октябре 2022 г., что отражает мнение Moody's о том, что политические риски уменьшились в соответствии с новым подходом правительства, которое способствует экономическому развитию и взаимодействию с международным сообществом.



1.3. Демографические тенденции

В 2022 г. население Танзании составило 61,5 млн человек. Около 36% населения страны проживает в городах. На протяжении всего рассматриваемого периода в Танзании сохраняется положительная динамика роста населения: среднегодовые темпы роста населения — 3,0% (2015-2022 гг.) и 11,3% (2022-2050 гг.). Ожидается, что к 2050 г. общая численность достигнет 129,9 млн человек.

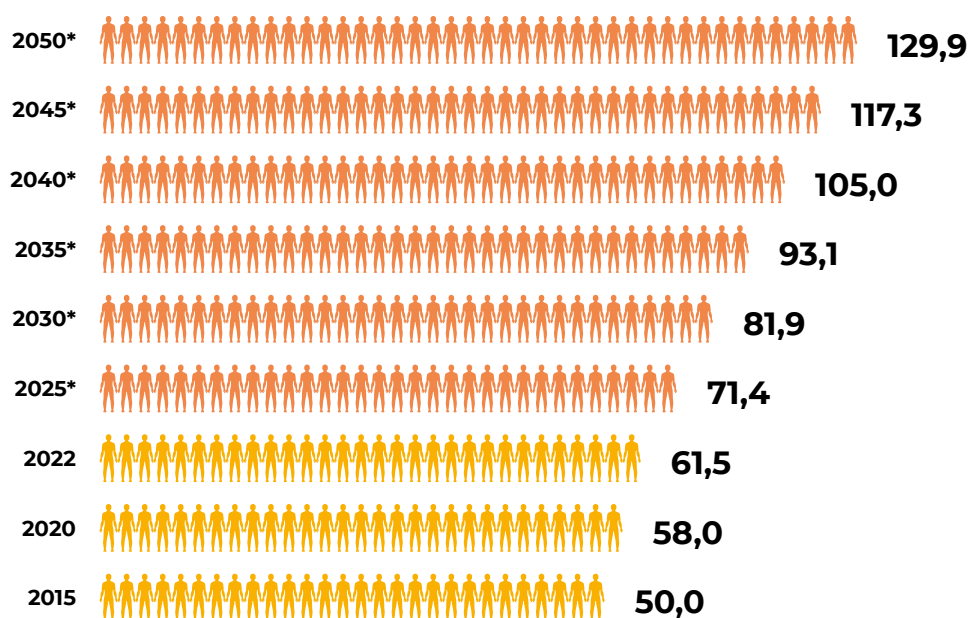
Танзанию отличает низкий процент урбанизации, в городах проживает чуть больше трети всего населения, при этом городом-миллионником является только Дар-эс-Салам.

Большая часть миграции носит внутренний характер и связана с переселением из сельских в городские районы, при этом наблюдается сезонная временная миграция из городов на плантации в период сбора урожая. На протяжении десятилетий Танзания была крупнейшей страной Африки, принимающей

беженцев, в которой за последние пятьдесят лет были размещены сотни тысяч беженцев из района Великих озер, главным образом из Бурунди. Танзания все чаще служит транзитной страной для нелегальных мигрантов из региона Африканский Рог (Джибути, Сомали, Судан и Эфиопия) и района Великих озер, которые направляются в южную часть Африки из соображений безопасности или за возможностями экономического характера. Некоторые из этих мигрантов остаются в Танзании.

Почти 99% населения — африканцы-банту, представители более 130 этнических групп и племен. Крупнейшей этнической группой является племя сукума (около 16%). Около 60% населения страны — христиане, преимущественно католики, число мусульман (суннитов) составляет 35% населения, однако на Занзибаре 99% населения исповедует ислам.

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

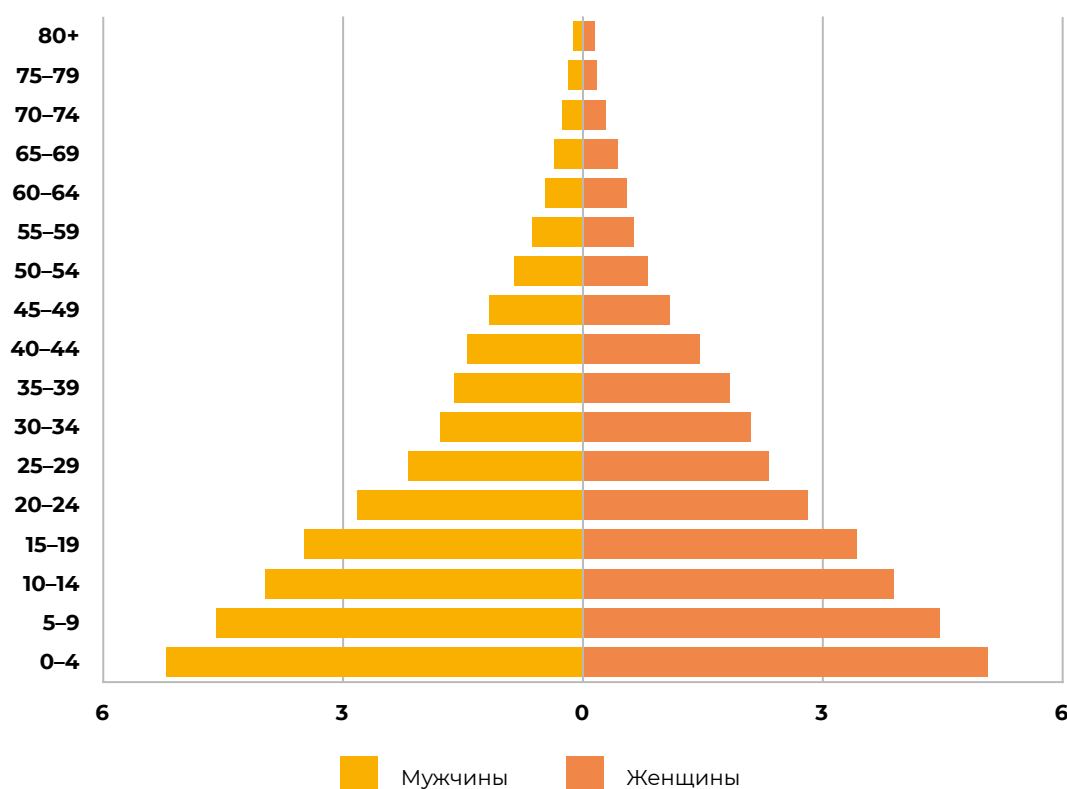


Источник: МВФ, ООН

Примечание. *прогноз.

В стране около 65% населения находится в трудоспособном возрасте и 63% моложе 25 лет, которые, как ожидается, станут драйвером роста потребительского спроса. В Танзании, 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 Танзании по полу и возрасту, 2022 г., млн человек



Источник: МВФ, ООН

1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

В экономике Танзании преобладает сфера услуг, на долю которой приходится более 34% ВВП. Сектор услуг Танзании продолжает поддерживаться ростом спроса на товары и услуги, в основном благодаря большому и растущему населению. В сфере услуг по-прежнему преобладает оптовая и розничная торговля, хотя неформальные каналы торговли распространены по всей стране. Финансовые услуги и телекоммуникации продемонстрировали заметный рост за последнее десятилетие, а хорошо зарекомендовавший себя туристический сектор играет значительную роль в качестве работодателя и развития рынка труда в Танзании, а также является одним из основных источников притока иностранной валюты. С другой стороны, промышленный сектор страны поддерживается инвестициями в государственную инфраструктуру и развитием зарождающейся газовой промышленности страны.



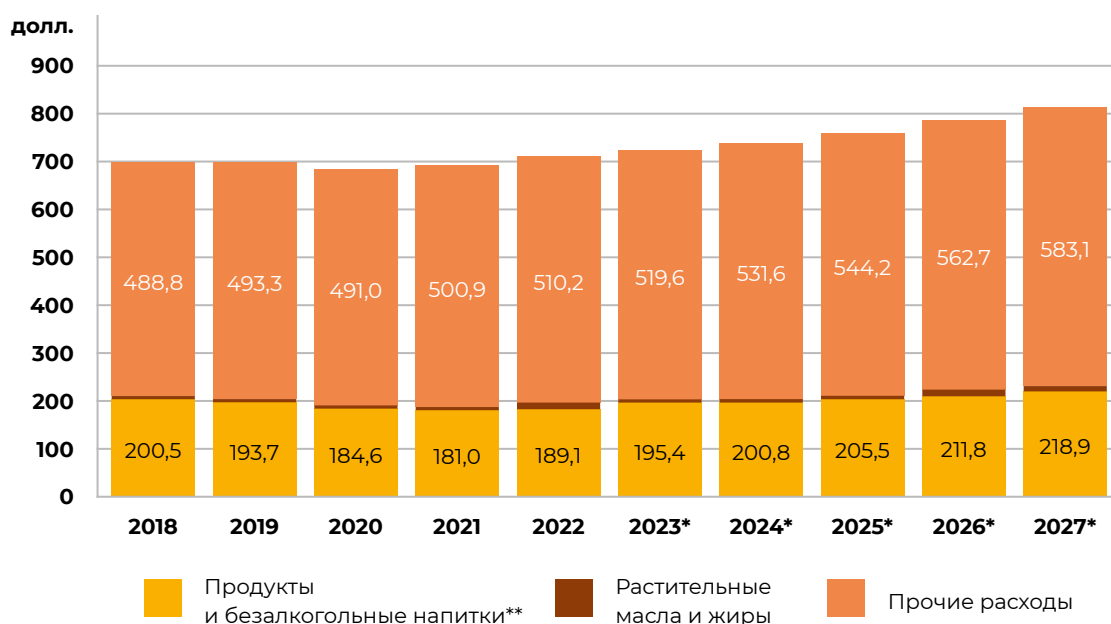
Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок Танзании

- рост доходов и урбанизация расширяют привлекательность современной розничной торговли, и все больше потребителей получают доступ к этим каналам. Однако неформальный ритейл сохраняет сильное позиционирование на рынке, а плохая инфраструктура сдерживает развитие современной розничной торговли;
- неофициальная розничная торговля является доминирующей формой розничной торговли в Танзании, на которую приходится около 90% общего объема рынка. Такая форма розничной торговли особенно распространена при реализации продуктов питания и напитков, одежды и обуви, так как они являются предметами первой необходимости, которые часто недоступны в официальных каналах продаж для большинства потребителей с низким доходом;
- несмотря на рост среднего класса в стране, современная продуктовая розничная торговля сталкивается с серьезными проблемами, включая высокую стоимость аренды, отсутствие подходящих торговых площадок, проблемы с поставками и трудную экономику, которая подталкивает потребителей к традиционным и неформальным розничным торговцам;
- современные розничные каналы сбыта (супермаркеты) борются за повышение своей привлекательности, чтобы удержать потребителей от перехода к традиционным продуктовым ритейлерам в поисках более низких цен. Помимо акционных предложений большинству супермаркетов приходится расширять свой ассортимент, включив в него более дешевые бренды и более крупные форматы, которые в основном можно найти у традиционных розничных продавцов;

- большинство потребителей не покупают товары в Интернете, а осведомленность об электронной коммерции низкая, так как у значительной части потребителей страны нет банковских карт или они живут в регионах, где подключение к Интернету или доставка невозможны;
- танзанийские потребители предпочитают рафинированное подсолнечное масло импортному пальмовому маслу, однако цена является определяющим фактором, поэтому большинство людей вынуждены покупать более доступное пальмовое масло;
- доля потребления подсолнечного масла высока в городах, а также вблизи или непосредственно в зоне возделывания подсолнечника.

Согласно оценкам, в структуре потребительских расходов на продукты питания и напитки в 2022 г. приходится порядка 27,9%, из них расходы на растительные масла 1,2%, что составляет 8,2 долл. США. В то же время в связи с доминирующей неофициальной розничной торговлей в Танзании доля расходов населения на продукты питания и напитки может быть в несколько раз выше, так как они являются товарами первой необходимости.

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

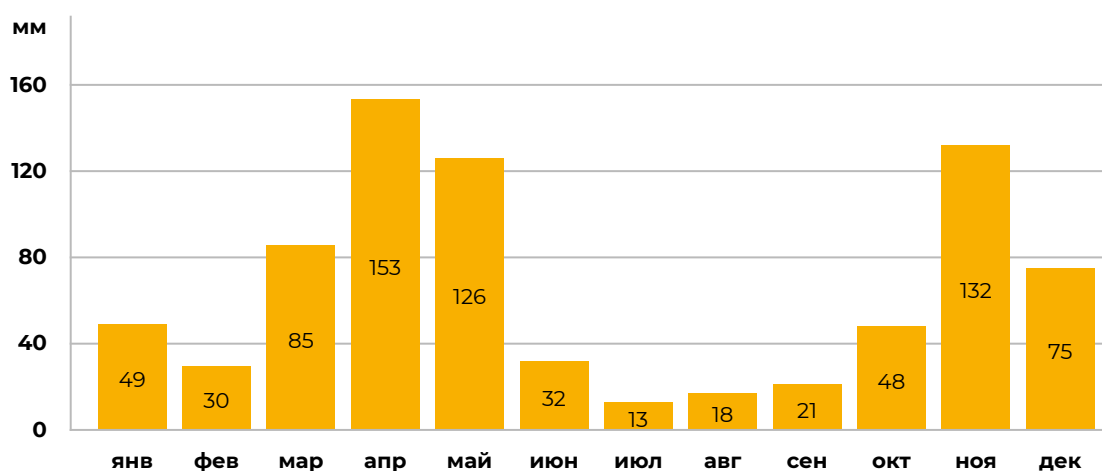
A glass pitcher filled with golden-yellow sunflower oil sits on a rustic wooden surface. Several sunflower seeds are scattered around the base of the pitcher. A large, white, stylized number '2' is overlaid on the bottom left of the image.

2

2.1. Объем и динамика рынка

Танзания расположена почти на экваторе, благодаря чему здесь довольно стабильная погода с приятным умеренным климатом. Здесь не бывает палящей жары, как и не бывает сильных холодов — средняя годовая температура колеблется от +25 °С на юге страны до +27 °С на севере. Здесь два сезона дождей: первый, наиболее длительный, идет с конца марта по май, второй сезон — с конца октября по первую половину декабря.

Рис. 10. Среднегодовое количество осадков в Танзании, 2022 г., мм



Источник: FAO

Примечание. Количество осадков в миллиметрах численно равно количеству килограмм воды на площади метр квадратный (1 мм = 1 кг/м²).

Подсолнечник является основной масличной культурой. Производство подсолнечника — один из наиболее быстрорастущих сегментов аграрного сектора Танзании. Благодаря климату в стране возможно получать два урожая подсолнечника в год. Тем не менее, около 85% посевных площадей подсолнечника сейчас приходятся на второй сезон дождей.

По результатам последней сельскохозяйственной переписи Танзании, проведенной в 2019-2020 гг., около 65% из более чем 12 млн домохозяйств занимались сельским хозяйством. Из них около 1 млн выращивали подсолнечник. Подобные хозяйства обеспечивают около 90% всего объема производства подсолнечника в стране.

В таких условиях возможности производства масличных в Танзании ограничены слабой технической оснащенностью, низкой доступностью посевного материала и удобрений. Урожайность подсолнечника составляет 10-12 ц/га. Потенциал Танзании по выращиванию масличных в целом и подсолнечника в частности использован очень слабо. Внутреннее производство масел обеспечивает лишь 40% потребностей страны. Остальная часть покрывается за счет импорта, в первую очередь дешевого пальмового масла.

Согласно [данным правительства Танзании](#), к 2025 г. планируется сделать страну полностью самодостаточной по производству пищевых масел. Правительство субсидирует или предоставляет бесплатно семена подсолнечника и саженцы масличной пальмы через Агентство сельскохозяйственных семян Танзании (ASA). Например, 2 кг посевных семян подсолнечника в 2020 г. обходились фермерам в 17 долл. США, а в 2022 г. всего в 3 долл. США.

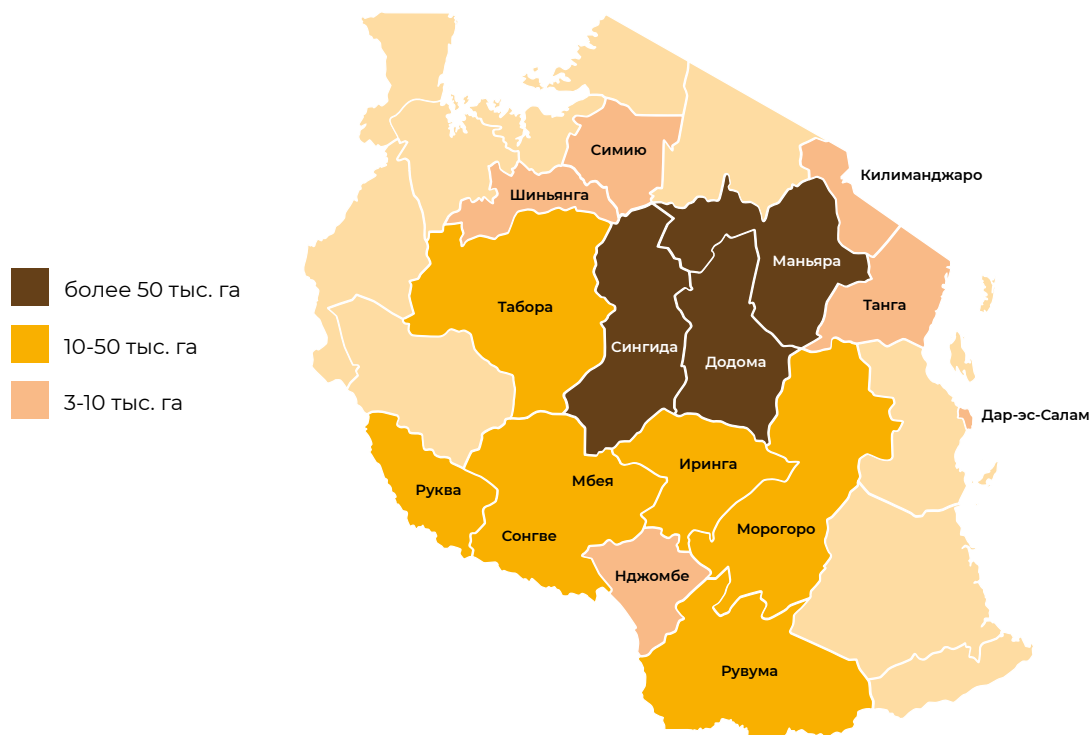
По объемам выращиваемого подсолнечника Танзания занимает второе место в Африке после ЮАР. Согласно сельскохозяйственной переписи 2019-2021 гг., общая посевная площадь подсолнечника в Танзании превышала 500 тыс. га. Ожидается, что благодаря мерам поддержки посевные площади подсолнечника вырасту до 2,1 млн га.

Масличная пальма культивируется на 20% подходящих для этого площадей и меры поддержки в виде бесплатных саженцев могут дать значительный толчок к росту объемов производства.

Основные центры производства семян подсолнечника

Подсолнечник в Танзании выращивают в засушливых и полузасушливых районах — так называемый Центральный пояс подсолнечника (Додома, Сингида, и Маньяра). Это полузасушливые территории, отличающиеся небольшим количеством осадков, что вполне подходит для такой относительно засухоустойчивой культуры, как подсолнечник.

Рис. 11. Основные центры производства семян подсолнечника в Танзании

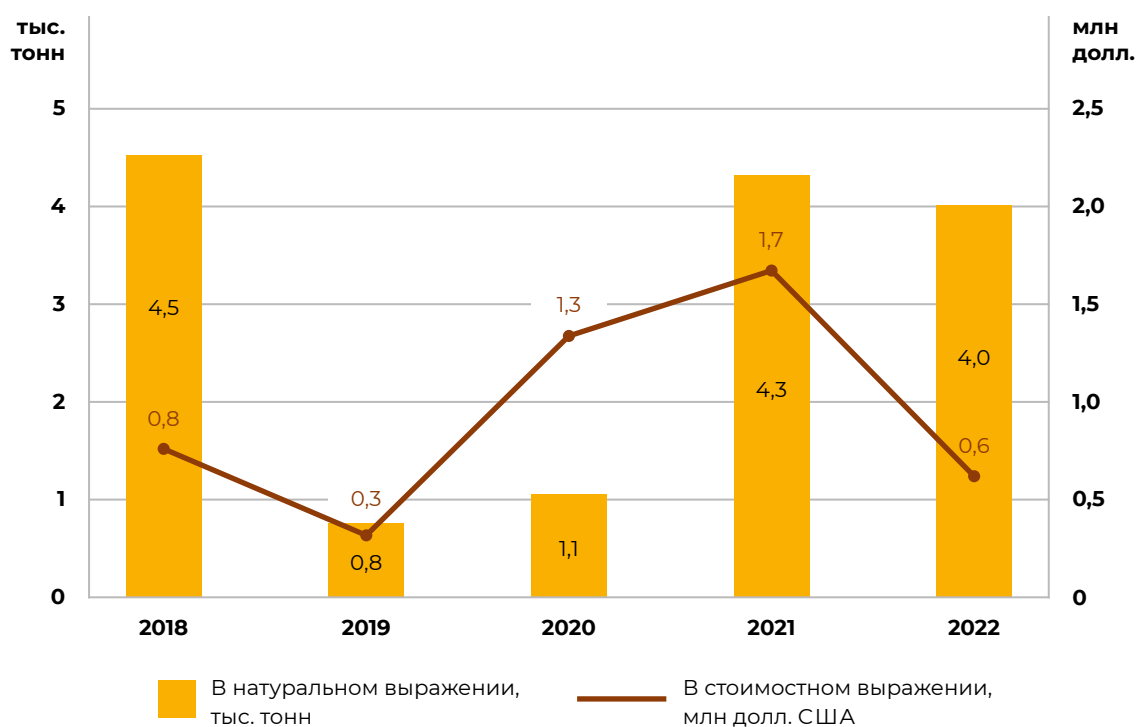


Источник: Сельскохозяйственная перепись Танзании 2019-2020 гг.

В районе Чембе столичной области Додома в 2022 г. планировали собрать 100 тыс. тонн подсолнечника⁷. Здесь действует демонстрационное хозяйство, созданное правительством Танзании с целью развития производства подсолнечника и обучению специалистов для других хозяйств страны. Также в 2022 г. объявлено о строительстве в области Додома завода по производству удобрений бурундийской компании Intracom, мощность которого составит 500 тыс. тонн удобрений в год, что обеспечит 70% потребностей Танзании в удобрениях.

Танзания импортирует незначительное количество подсолнечника, в основном из Уганды. В 2022 г. было закуплено 4,0 тыс. тонн семян подсолнечника.

Рис. 12. Импорт семян подсолнечника Танзании в натуральном и стоимостном выражении, 2013–2022 гг.



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Код ТН ВЭД 1206.

Кроме подсолнечника в Танзании выращивают арахис и кунжут, однако объемы производства масла из них невелики. Основной объем потребностей в растительном масле обеспечивается подсолнечным и пальмовым маслом, как местным, так и импортным.



⁷ <https://allafrica.com/stories/202202090169.html>

Производство

В стране действуют пять крупных заводов для переработки подсолнечника, из которых только один имеет возможности экстракции масла, а остальные проводят только прессование и фильтрацию. Общая мощность по переработке оценивается в 1,7 млн тонн подсолнечника в год. Также в Танзании работают пять крупных рафинационных предприятий.

Производством масла занимаются также множество мелких и средних предприятий. Кроме того, заметный объем подсолнечного масла производится кустарным способом прямо в домохозяйствах для личного пользования и для реализации на уличных рынках.

Динамика производства подсолнечного масла обусловлена активным ростом производства подсолнечника. Объемы производства подсолнечного масла Танзании увеличиваются на 8-10% ежегодно. По итогам 2022 г. общий объем произведенного подсолнечного масла оценивался в 302,7 тыс. тонн, что в 1,4 раза выше уровня 2018 г.

Рис. 13. Производство подсолнечного масла в Танзании, 2018-2022 гг.



Источник: USDA, FAO

Потребление

Потребление растительных масел в Танзании оценивается в 750-800 тыс. тонн в год (12,5-13 кг на человека). Около 54% приходится на пальмовое масло местного и импортного производства. Подсолнечное масло занимает 40% в структуре потребления растительных масел, остальные 6% составляют арахисовое, хлопковое, кокосовое и прочие масла. Рост объемов потребления подсолнечного масла Танзании происходит благодаря внутреннему производству, импортные поставки остаются на стабильно низком уровне.

Табл. 3. Баланс ресурсов подсолнечного масла Танзании, 2018-2022 гг., тыс. тонн

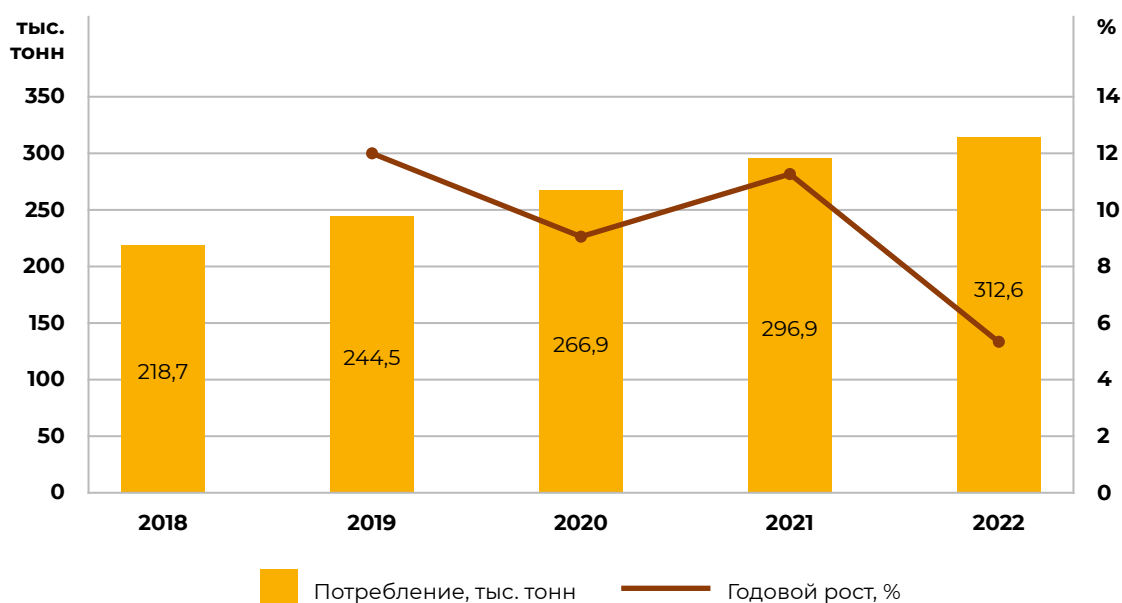
Показатель	2018	2019	2020	2021	2022
Ресурсы всего	224,0	247,3	270,4	299,6	316,8
Начальные запасы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Производство	212,6	232,5	256,3	281,3	302,7
Импорт	11,4	14,7	14,1	18,3	14,1
Использование всего	224,0	247,3	270,4	299,6	316,8
Внутреннее потребление	218,7	244,5	266,9	296,9	312,6
Экспорт	5,3	2,7	3,5	2,7	4,2
Конечные запасы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Источник: USDA, FAO



В 2022 г. потребление подсолнечного масла Танзании составило рекордные 312,6 тыс. тонн, что на 5,3% выше уровня 2021 г. и на 42,9% выше 2018 г. На внутреннее производство пришлось 96,7% потребляемого подсолнечного масла в стране.

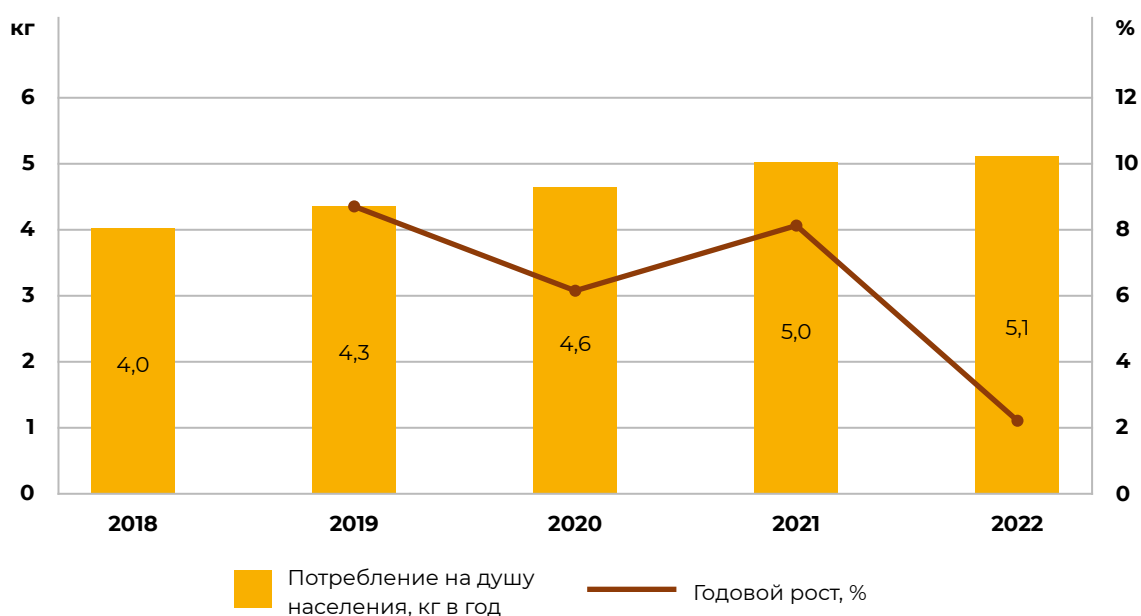
Рис. 14. Потребление подсолнечного масла в Танзании, 2018-2022 гг.



Источник: USDA, FAO

Душевое потребление подсолнечного масла в Танзании увеличилось с 4,0 кг в 2018 г. до 5,1 кг в 2022 г. Среднегодовые темпы роста за 2018-2022 гг. составили 9,3%.

Рис. 15. Потребление подсолнечного масла на душу населения в Танзании, 2018-2022 гг.



Источник: USDA, FAO

Экспорт и импорт

Экспорт

Танзания экспортирует небольшие объемы подсолнечного масла. В 2022 г. экспорт составил 4,2 тыс. тонн на 9,6 млн долл. США. Основной объем экспорта направлен в Швейцарию (преимущественно сырое подсолнечное масло).

Рис. 16. Экспорт подсолнечного масла Танзании в натуральном и стоимостном выражении, 2013-2022 гг.



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

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

Импорт

Основная часть импорта растительных масел Танзании приходится на пальмовое масло. В 2022 г. поставки данного вида масла составили 346,7 тыс. тонн или 93,5% импорта растительных масел и жиров Танзании. Импорт подсолнечного масла занимает второе место с долей 3,8%, далее следуют маргарины и соевое масло (1,5% и 0,4% соответственно)

Импорт подсолнечного масла Танзании увеличился с 2,5 тыс. тонн в 2013 г. до 14,1 тыс. тонн по итогам 2022 г. При этом с 2019 г. изменения в натуральном выражении незначительные. В стоимостном выражении импорт подсолнечного масла достиг 24,7 млн долл. США (рост в 8 раз).

Рис. 17. Импорт подсолнечного масла Танзании в натуральном и стоимостном выражении, 2013–2022 гг.



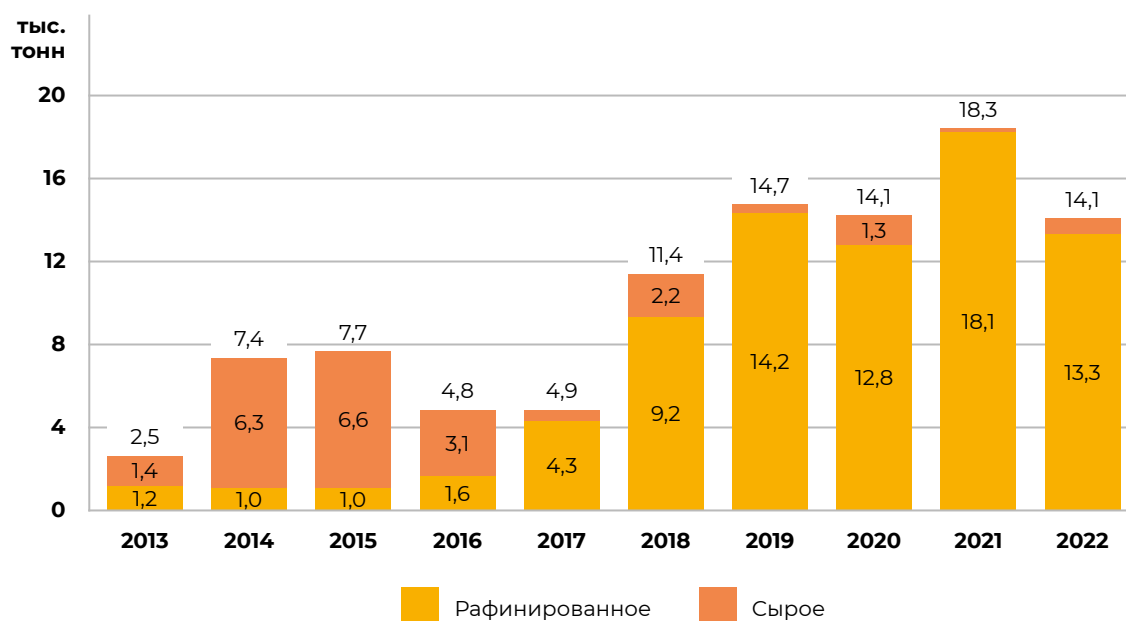
Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

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

В структуре импорта подсолнечного масла Танзании с 2016 г. преобладает рафинированное масло. В 2022 г. на долю рафинированного подсолнечного масла (код ТН ВЭД 151219) приходилось около 95% всего объема импорта в натуральном и стоимостном выражении.



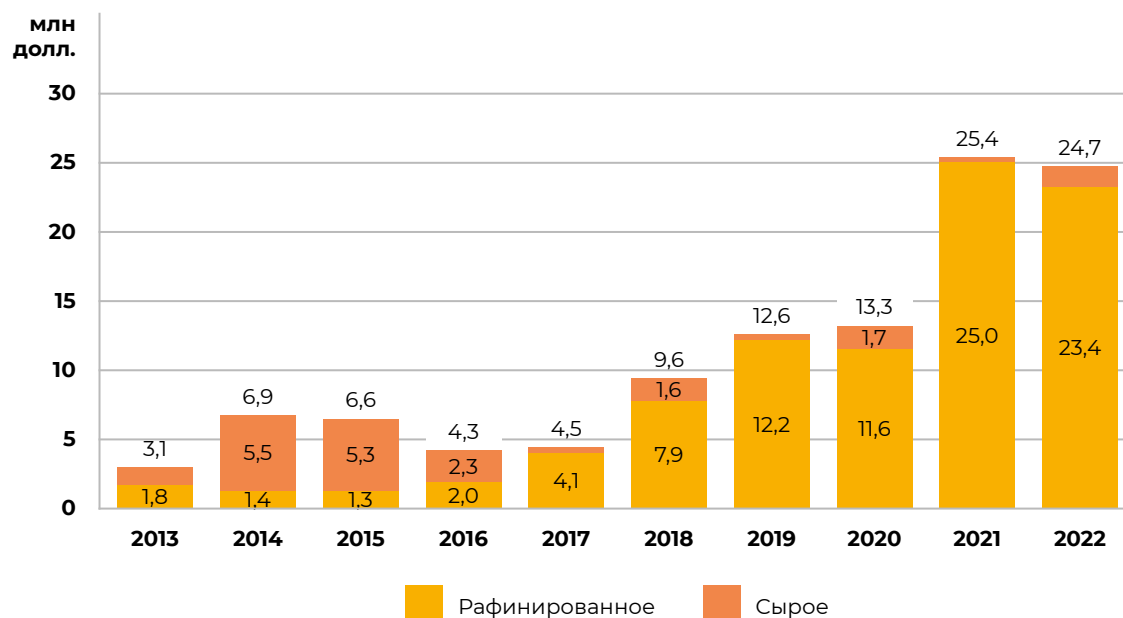
Рис. 18. Структура импорта подсолнечного масла Танзании по видам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

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

Рис. 19. Структура импорта подсолнечного масла Танзании 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.

Турция стала основным поставщиком подсолнечного масла в Танзанию по результатам 2022 г., объем поставок составил 6,1 тыс. тонн или 43,3% импорта в натуральном выражении. Также крупными поставщиками были Италия, ЮАР и Уганда, с долей 21,1%, 12,2% и 11,9% соответственно. Украина была лидером до 2022 г, когда доля ее поставок сократилась до 6,4%.

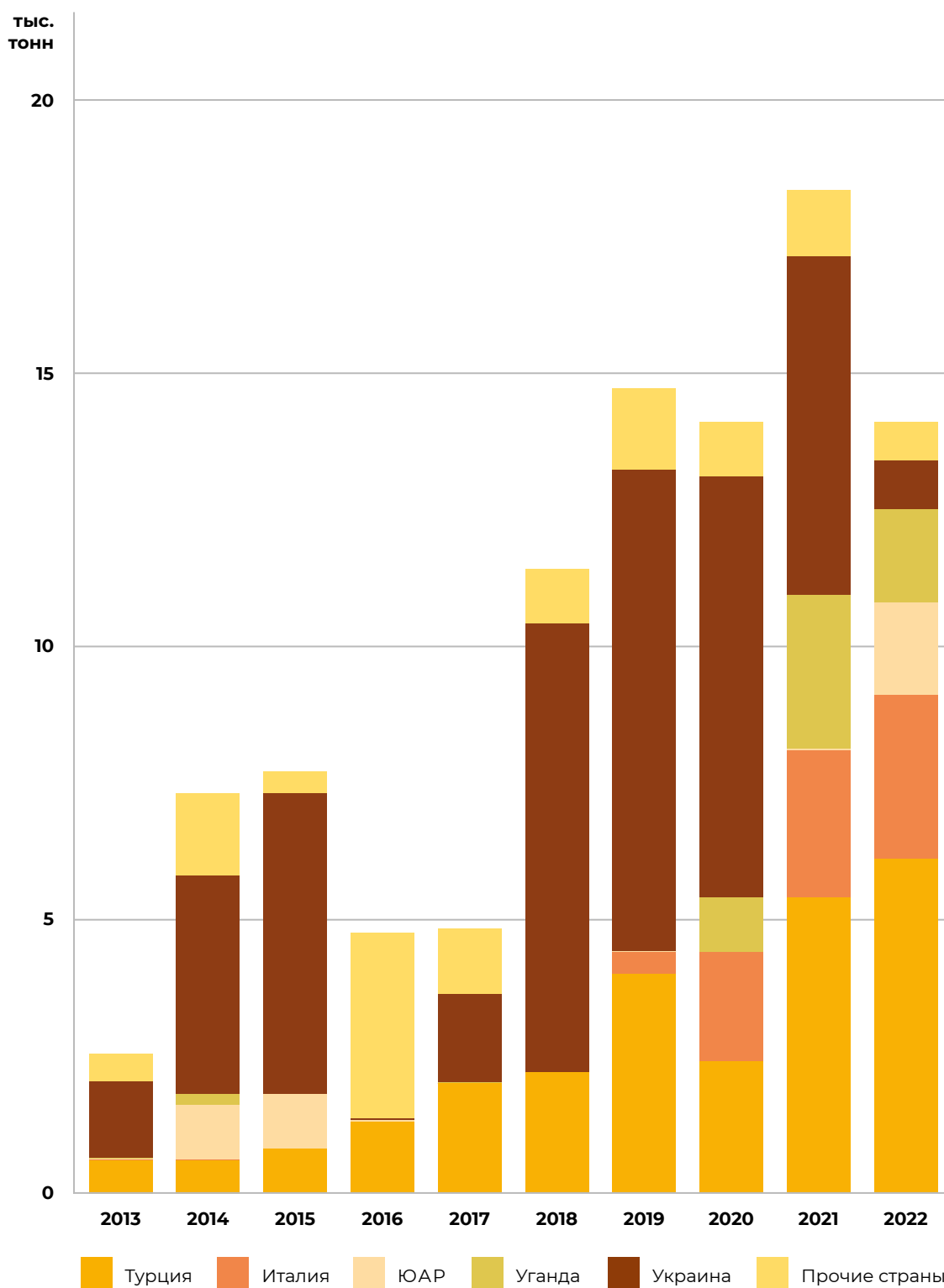
Табл. 4. Импорт подсолнечного масла Танзании по странам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн

№	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля, % 2022
1	Турция	0,6	0,6	0,8	1,3	2,0	2,2	4,0	2,4	5,4	6,1	43,3
2	Италия	0,01	0,003	0,001	0,004	—	0,01	0,4	2,0	2,7	3,0	21,1
3	ЮАР	0,02	1,0	1,0	0,02	—	0,002	0,02	0,001	0,03	1,7	12,2
4	Уганда	0,01	0,2	0,003	—	0,03	—	—	1,0	2,8	1,7	11,9
5	Украина	1,4	4,0	5,5	0,04	1,6	8,2	8,8	7,7	6,2	0,9	6,4
	Прочие страны	0,5	1,5	0,4	3,4	1,2	1,0	1,5	1,0	1,2	0,7	5,1
	Итого	2,5	7,4	7,7	4,8	4,9	11,4	14,7	14,1	18,3	14,1	100,0

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

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

Рис. 20. Импорт подсолнечного масла Танзании по странам в натуральном выражении, 2013–2023 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

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

В стоимостном выражении доля поставок из Турции и Италии в 2022 г. составила 38,5% и 32,1% соответственно. На долю ЮАР пришлось 13,1%, Украина и Уганда заняли 5,6% и 5,1% соответственно.

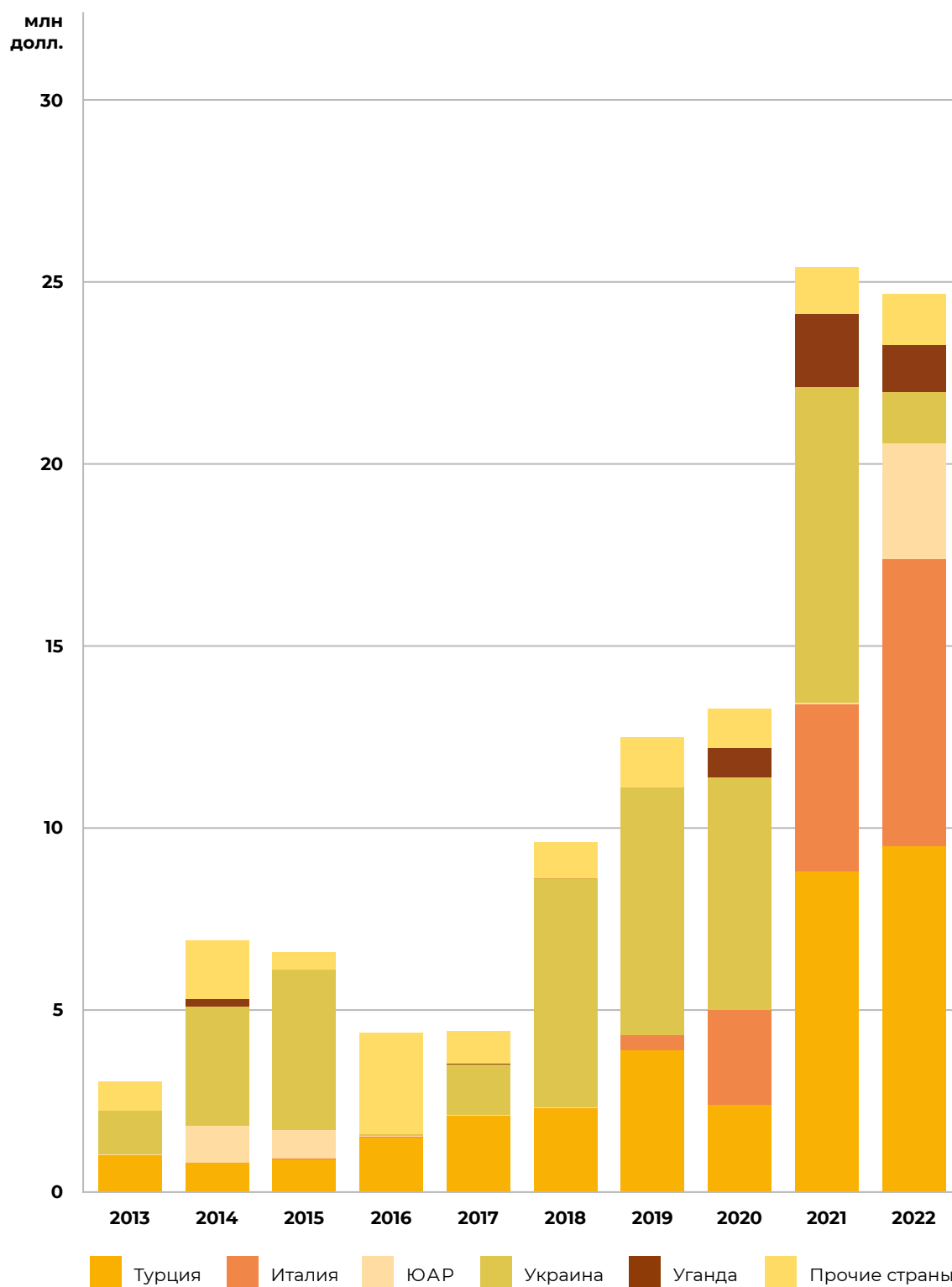
Табл. 5. Импорт подсолнечного масла Танзании по странам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США

№	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля, % 2022
1	Турция	1,0	0,8	0,9	1,5	2,1	2,3	3,9	2,4	8,8	9,5	38,5
2	Италия	0,01	0,01	0,004	0,01	—	0,01	0,4	2,6	4,6	7,9	32,1
3	ЮАР	0,02	1,0	0,8	0,03	0,004	0,01	0,02	0,002	0,05	3,2	13,1
4	Украина	1,2	3,3	4,4	0,04	1,4	6,3	6,8	6,4	8,7	1,4	5,6
5	Уганда	0,004	0,2	0,0001	—	0,02	—	—	0,8	2,0	1,3	5,1
	Прочие страны	0,8	1,6	0,5	2,8	0,9	1,0	1,4	1,1	1,3	1,4	5,5
	Итого	3,1	6,9	6,6	4,3	4,5	9,6	12,6	13,3	25,4	24,7	100,0

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

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

Рис. 21. Импорт подсолнечного масла Танзании по странам в стоимостном выражении, 2013–2023 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 2022 г. составила 1 755 долл. США за тонну, что на 26,4% выше уровня 2021 г. Цены на поставки из Италии были в 1,5 раза выше средней цены, из ЮАР на 7,4% выше. Поставки из Турции и Украины оказались ниже среднего уровня на 11,1% и 12,5% соответственно. Самыми дешевыми были поставки из Уганды — в 2,3 раза ниже средней цены.

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	Доля, % 2022
Средняя цена	1 198	934	860	900	929	840	856	943	1 388	1 755	—
Италия	2 000	1 667	4 000	1 250	—	1 333	927	1 278	1 725	2 670	в 1,5 раза
ЮАР	1 706	990	846	1 733	—	3 500	1 143	2 000	1 750	1 884	7,4
Турция	1 549	1 279	1 185	1 112	1 061	1 023	985	1 031	1 625	1 560	-11,1
Украина	878	829	793	864	885	767	779	835	1 403	1 536	-12,5
Уганда	500	1 006	—	—	742	—	—	788	699	760	в 2,3 раза

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

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

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

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	Турция	38,5	<ul style="list-style-type: none"> 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. Турция является традиционным поставщиком подсолнечного масла на Ближний Восток и в Африку. Расширяя свою программу поддержки сельского хозяйства правительство Турции продолжает выплачивать фермерам надбавки для стимулирования производства масличных культур, а также предлагает поддержку цен с целью компенсации расходов на топливо и удобрения

Продолжение табл. 7.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
2	Италия	32,1	<ul style="list-style-type: none"> Италия активно инвестирует в экономику Танзании. В планах участие Италии в проектах на сумму 600 млн долл. США. В Танзании более 100 итальянских компаний или компаний с итальянским участием. Tanzanian and Italian Petroleum Refinery Limited (TIPER) является оператором крупнейшего нефтяного терминала в Танзании
3	ЮАР	13,1	<ul style="list-style-type: none"> Крупнейший производитель подсолнечника в Африке. Посевные площади под масличные культуры ежегодно увеличиваются и, как ожидается, в ближайшие годы достигнут исторического максимума. Основная география поставок подсолнечного масла — Африка и Ближний Восток. ЮАР и Танзания являются участниками САДК и входят в список стран, подписавших Африканское континентальное соглашение о свободной торговле (AfCFTA)

Источник: ITC Trade Map, UN Comtrade

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

2.2. Потребительские предпочтения

На местном рынке преобладает подсолнечное масло, однако большая часть импорта приходится на пальмовое масло. Основной причиной популярности пальмового масла является его невысокая цена и широкая доступность. Местное подсолнечное масло производится в недостаточных количествах.

Растительное масло используется в таких блюдах местной кухни как мандази⁸, чипси майай⁹ и ндизи няма¹⁰. Мандази — это форма жареного хлеба, похожа на пончики (doughnuts), которая возникла на побережье суахили. Одно из основных блюд в кухне народа суахили, населяющего прибрежный регион Кении

⁸ <https://en.wikipedia.org/wiki/Mandazi>

⁹ https://en.wikipedia.org/wiki/Chipsi_mayai

¹⁰ <https://www.blackfoodie.co/recipe/ndizi-nyama-tanzanian-green-banana-beef/>

и Танзании. Блюдо популярно в регионе, так как его удобно готовить, его можно есть практически с любой едой или соусами или просто как закуску само по себе, а также можно сохранить и разогреть для последующего употребления.

Чипси майай (переводится как «чипсы и яйца») является самой популярной уличной едой. Блюдо было изобретено на улицах Дар-эс-Салама. В своей основной форме чипси майай представляет собой простой картофельно-яичный омлет. Он доступен во всех регионах Танзании, от самых отдаленных деревень до крупных городов. Это неофициальное национальное блюдо страны. Обычно его готовят с картофелем фри, маслом и взбитыми яйцами, обжаренными вместе на сковороде.

Ндизи ньяма или бананы с мясом — неотъемлемая часть танзанийской кухни, простое, но пикантное блюдо, для приготовления используются самые зеленые незрелые, крахмалистые бананы. В процессе приготовления практически все ингредиенты обжариваются на сковороде.

Доля потребления подсолнечного масла высока в городах, а также вблизи или непосредственно в зоне возделывания подсолнечника. А преобладающее потребление пальмового масла наблюдается на прибрежных территориях, особенно вблизи портовых городов. В первую очередь доступность делает пальмовое масло более популярным и востребованным.

Стоит отметить, что тем, кто покупает небольшое количество подсолнечного масла в розлив в уличных торговых точках/киосках, оно обходится дешевле. Если же, например, покупать растительное масло раз в неделю или в месяц в стандартных литровых бутылках, то в окрестностях Дар-эс-Салама пальмовое масло будет обходиться намного дешевле подсолнечного. В других же городских районах цены на пальмовое масло более или менее такие же, как и на подсолнечное, с небольшой разницей порядка 5–7%. А вот в сельской местности пальмовое масло в этом сегменте значительно дешевле подсолнечного — примерно на 15%.

Товары-заменители

Основным товаром-заменителем подсолнечного масла, как говорилось ранее, является пальмовое. Пальмовое масло, импортируемое и перерабатываемое в Танзании, дешевле, чем подсолнечное масло местного производства, только при расфасовке в упаковки от 1 л или более. В сегменте продаж масла в розлив цена не сильно отличается, однако подсолнечное масло считается более полезными для здоровья, поскольку содержит необходимые организму жирные кислоты и витамин E.

В Танзании произрастает около 595 тыс. тонн арахиса, но арахисовое масло производится в ограниченных объемах. Арахисовое масло вряд ли заменит подсолнечное из-за ограничений по вкусу, стоимости и сложностей с поставками. В быту используется подсолнечное масло местного производства или импортное пальмовое масло.

Цены на подсолнечное масло

Из-за низкого уровня доходов населения ключевым рыночным фактором, определяющим выбор в пользу подсолнечного масла, является цена. На будущих тенденциях потребления в пользу подсолнечного масла может сказаться учет полезных его свойств для здоровья, однако для изменения вкусовых предпочтений требуется время. Импорт подсолнечного масла будет зависеть от того, как будет развиваться местное производство подсолнечного масла, и как правительство будет применять дифференцированные импортные пошлины на пальмовое или подсолнечное масло.

По состоянию на июнь 2023 г. средние цены на подсолнечное масло в розничных интернет-магазинах Танзании составляют 2,1-2,7 долл. США за литр в зависимости от размера упаковки. Крупные предприятия выпускают подсолнечное масло в основном в литровых и 5-литровых бутылках, реже — в 20-литровых емкостях, из которых в продуктовых магазинах могут разливать и продавать масло небольшими объемами — по 50–100 мл. Основными продажами занимаются продуктовые магазины, оптовики и частные предприниматели. Многие производят закупки прямо на заводах, где производится масло.

Выбор упаковочных материалов весьма ограничен, поскольку в стране лишь несколько предприятий производят контейнеры, которые отличаются универсальностью и используются многими производственными компаниями — не только теми, кто занимается продуктами питания, но и теми, кто производит химические вещества (дезинфицирующие, моющие средства и краски). Обычно это пластиковые емкости разного объема: 0,5 л, 1 л, 2 л, 3 л, 5 л, 10 л или 20 л. Выбор объема тары зависит от потребностей рынка.

2.3. Торгово-распределительная сеть

Основные переработчики растительного масла являются также крупными импортерами. Кроме того, в стране работают крупные FMCG-дистрибуторы, которые также являются импортерами.

Chemi & Cotex Industries — основана в конце 1970-х гг., а с 2000-х стремительно расширилась в результате объединения Chemipack и Cotex Industries в Chemi & Cotex Industries Ltd. С 2003 г. компания инвестировала значительные средства в создание собственной дистрибьюторской сети в Танзании, и сегодня можно наблюдать, как собственные 150 грузовиков компании развозят продукцию из 13 распределительных центров, снабжая около 10 тыс. клиентов еженедельно. Филиалы компании открыты в Кении, Руанде, Замбии, Анголе, Намибии, Зимбабве и ЮАР. В Ассортименте компании продукты питания, напитки, предметы личной гигиены и косметика.

Fidahussein Enterprise Limited специализируется на организации и управлении цепочкой поставок сельскохозяйственных товаров, таких, как растительные масла, какао-бобы, продукты пчеловодческой и лесохозяйственной промышленности, бобовые, семена масличных культур и специи. Офисы и склады FEL размещены по всей стране, а зарубежные партнеры компании обеспечивают своевременные поставки напрямую от производителя к потребителям.

Каналы продаж подсолнечного масла

Масло, производимое фермерскими хозяйствами, реализуется на традиционных местных рынках, а также иногда закупается более крупными предприятиями. В свою очередь крупные предприятия реализуют свою продукцию через организованные каналы розничной торговли, а часть продукции идет на экспорт. Стоит отметить, что большинство продуктов, производимых данными предприятиями, ориентированы на городских потребителей.

Местных клиентов, закупающих подсолнечное масло, можно разделить на несколько категорий. Оптовые покупатели, такие как рестораны, пекарни, школы, колледжи, гостиницы и т.д., как правило, предпочитают крупные закупки местного рафинированного масла. Известно, что эти покупатели часто прибегают к практике замещения дорогих продуктов более дешевыми аналогами.

Подсолнечное масло также продается в супермаркетах и сетевых магазинах в городах. Оптовые поставщики осуществляют поставки в супермаркеты, закупая либо у импортеров, либо непосредственно с заводов местных производителей. Они также развозят товары и в самые отдаленные розничные магазины. Супермаркеты считаются основным каналом сбыта подсолнечного масла импортных брендов с целевой аудиторией, представленной городскими жителями. Предприятия общественного питания закупают масло в розничных сетях либо у оптовых поставщиков. Гостиницы и рестораны, которые, как правило, расположены в туристических местах, обслуживаются крупными специализированными оптовыми поставщиками.

Жители сельских районов, а также потребители с низким уровнем дохода приобретают масло в основном в маленьких магазинах либо киосках. В этих торговых точках масло зачастую продают разливным способом в тару, которую покупатели приносят собой. Это способствует снижению стоимости продукции для покупателей и увеличению прибыли производителей, поскольку отсутствуют затраты на упаковку. Кроме того, производитель подсолнечного масла может поставлять свой продукт для среднего класса городских потребителей в привлекательных бутылках, а для пекарен и ресторанов — в бочках. Какой бы тип продажи ни предусматривался, необходимо, чтобы производители хорошо знали и понимали рынок, на котором они работают, имели представление об алгоритмах и специфике перемещения своих товаров и формировании стоимости.

В сельские районы товары розничной торговли поставляются оптовиками или торговцами, которые и привозят масла в поселки городского типа. А владельцы деревенских магазинов и киосков сами ездят для закупок в поселки городского типа, зачастую добираясь на общественном транспорте. Таким образом,

метод распространения продукта также влияет на тип упаковки — он должен быть наиболее подходящим для разных типов клиентов (например, бутылки или наливные бочки с маслом).

Представители среднего класса в Танзании склоняются к покупке более стандартизированных продуктов и фирменных пищевых брендов, в том числе растительного масла. Последнее время в большей части городских районов наблюдается рост современных торговых центров, специализирующихся на продаже фирменных продуктов питания. Тем не менее, большинство танзанийцев продолжает покупать продовольственные продукты, в том числе растительное масло, на открытых рынках и в продуктовых киосках, из-за чего масштабы неофициальной торговли на открытых рынках остаются значительными по всей стране, так как на долю супермаркетов приходится менее 10% от объемов продуктового рынка. Небольшая часть потребителей с высоким уровнем дохода продолжает покупать импортные продукты питания, такие как растительное масло, в то время как другие переходят на более доступные заменители.

Цепочка сбыта импортного подсолнечного масла часто включают нескольких посредников. В то время как некоторые импортеры имеют собственные склады, другие могут прибегать к услугам таможенных и транспортно-экспедиторских агентов для хранения, перемещения и распределения масла, учитывая высокую стоимость строительства и обслуживания складов и содержания парка грузовых автомобилей. Импортеры/дистрибьюторы с сетью на национальном уровне, как правило, имеют филиалы в городах регионального значения, особенно таких, как Дар-эс-Салам, Мванза, Додома и Аруша, а также привлекают других дистрибьюторов для сбыта импортируемого масла в определенных регионах.

Некоторые операторы сетей супермаркетов и торговых центров занимаются как оптовыми, так и розничными операциями. Они импортируют товары в упаковке для розничной продажи и после прохождения таможенной очистки продают их через свои торговые точки. Масло в розничных упаковках также приобретают небольшие киоски и другие продавцы, которые покупают его у оптовиков.

Розничная торговля

Организованная розничная торговля в Танзании развита достаточно слабо, и, согласно оценкам, примерно 90% продаж растительного масла происходит через неофициальные каналы (рынки, лавки, киоски). Цены в неформальных торговых точках, как правило, ниже, чем в супермаркетах, поскольку они не взимают НДС и могут даже продавать контрафактные товары. Местные жители также не считают целесообразным преодолевать большие расстояния, чтобы совершать покупки в официальных магазинах.

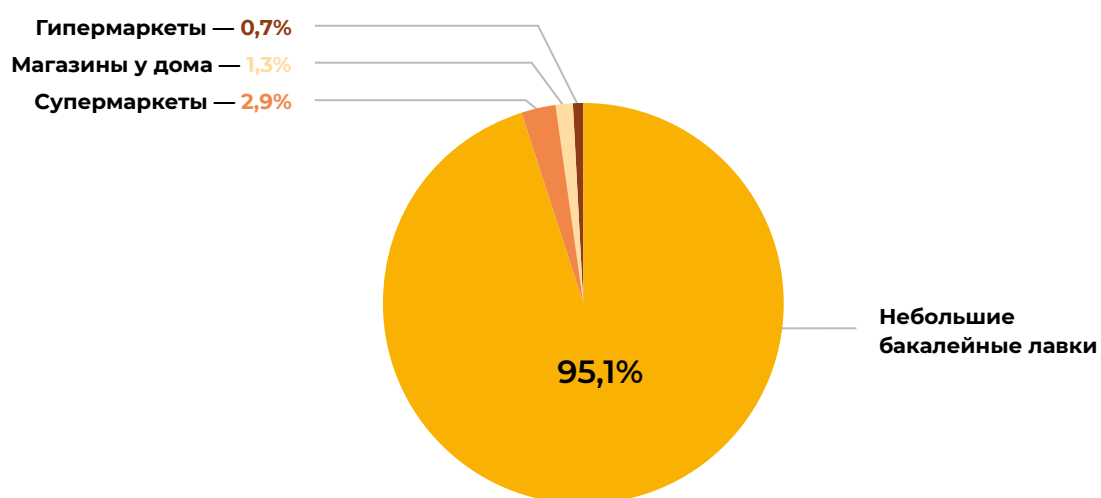
Кариаку — крупнейший рынок в Дар-Эс-Саламе, охватывает несколько городских кварталов, с широким спектром неформальных и традиционных магазинов сельскохозяйственной продукции, танзанийских изделий ручной работы, текстиля, подержанной одежды и обуви, мебели для дома и офиса, кухонной

утвари, ювелирных изделий. Кариаку и подобные рынки привлекательны для всех групп населения с доходом, особенно для потребителей, которые ищут выгодные предложения и/или оптовые цены для массовых покупок.

Несмотря на высокую численность населения Танзании, официальный розничный рынок страны довольно мал. Сети супермаркетов представлены в основном иностранными компаниями, такими как Game (ЮАР), Mr Price (ЮАР) и Baby Shop (Бахрейн), но они открыли здесь лишь несколько своих магазинов. Далеко не всем удается добиться даже такого успеха на рынке Танзании. Так, например, в 2012 г. кенийский ритейлер Deacons покинул страну, сославшись в качестве основных причин такого решения на дорогую аренду, длительные сроки поставки, недостаточное количество потребителей среднего класса и высокую стоимость ведения бизнеса, а другой кенийский ритейлер Nakumatt прекратил свою деятельность в 2021 г.

В сегменте организованной торговли 95,1% продаж растительного масла Танзании приходится на небольшие бакалейные лавки. Современные форматы, такие как супермаркеты, магазины у дома и гипермаркеты занимают лишь 2,9%, 1,3% и 0,7% соответственно.

Рис. 22. Структура розничных продаж растительного масла в Танзании по форматам торговых точек в стоимостном выражении, 2022 г., %



Источник: EMIS

2.4. Конкурентная среда и участники рынка

Ведущие местные производители

Основные мощности по производству и переработке масла расположены в регионах культивирования подсолнечника — Додома и Сингида, а также в портовом центре Дар-эс-Салам и на севере в Шиньянге. Производство и переработку растительных масел в Танзании развивают как местные компании, так и международные участники — Wilmar и китайские компании.

East Coast Oils and Fats — дочерняя компания MeTL Group, является современным предприятием по производству пищевых масел, жиров и мыла. На африканском континенте это крупнейшее предприятие такого рода с высокой степенью концентрации производственных мощностей. MeTL Group работает с октября 2006 г. и к настоящему моменту занимает около половины танзанийского рынка растительных масел. MeTL Group — один из крупнейших конгломератов Танзании, производящих и торгующих сельскохозяйственными, промышленными и потребительскими товарами. Недорогая и высококачественная продукция группы доступна повсюду в Танзании, а также в Восточной и Южной Африке через эффективную дистрибуторскую сеть. В настоящее время компания East Coast Oils and Fats имеет три маслоперерабатывающих завода общей мощностью 70 тыс. тонн в месяц, линию по производству мыла мощностью 12 тыс. тонн в месяц, также линию по производству кулинарных жиров и маргаринов, которая производит 600 тонн продукта в месяц. В ассортименте компании растительные масла под брендами MO и Safi.



Murzah Oil Mills Limited входит в Wilmar Tanzania (до 2022 г. Murzah Group of Tanzania). Производит растительные масла Korie и Sundrop, суммарная доля которых оценивается в 20% рынка Танзании.



Sunshine Group является совместным предприятием Танзании и Китая. Была основана в 2012 г. Компания представляет собой комплексную группу, которая занимается добычей полезных ископаемых, производством, продажей и экспортом сельскохозяйственной продукции, всех видов строительных материалов и химических удобрений, а также транспортировкой, предоставлением складских помещений и оказанием других сопутствующих услуг. Общий объем инвестиций компании составляет более 80 млн долл. США. В ассортименте компании подсолнечное масло Sunbelt, которое занимает около 17% рынка растительного масла Танзании.



BIDCO Oil and Soap основана в Танзании в 2001 г. в составе группы компаний BIDCO Oil Refineries Ltd., начинавшей с производства и экспорта масла. К настоящему времени она сделала капитальные инвестиции в создание современного в стране маслоперерабатывающего завода на сумму более 20 млн долл. США. В структуре холдинга есть плантации масличной пальмы в Уганде. В ассортиментном портфеле компании присутствуют различные растительные масла: подсолнечное Sungold, соевое Soya Gold, кукурузное Elianto, оливковое Olive Gold и премиальная смесь пальмового олеина и подсолнечного масла Kimbo. Доля компании на рынке растительных масел Танзании оценивается в 5%.



Mount Meru Millers — местная компания, находится в Аруше и является одним из ведущих производителей подсолнечного масла в Танзании. Компания начала работу в 1979 г. со штатом в 30 сотрудников и годовым оборотом 70 тыс. долл. США. На сегодняшний день Mount Meru Millers входит в Meru Group, которая специализируется не только на пищевых маслах, но и топливе, газе и инфраструктурных проектах; оборот составляет более 500 млн долл. США. Компания развивает производство и переработку масла в Танзании и Зимбабве. В ассортименте компании подсолнечное масло Sunshine, соевое Soyola и кулинарный жир Merugold.



Alaska Tanzania (AKTZ Industries) — местная агропромышленная компания. Занимается покупкой, переработкой и дистрибуцией продуктов питания в Танзании под собственным брендом Alaska Tanzania. В ассортименте компании рис, мука, яйца и подсолнечное масло. Компания развивает сотрудничество с мелкими фермерами, помогает им повышать эффективность хозяйства, через обучение, финансирование и доступ к рынку сбыта.



Ведущие иностранные поставщики

IFFCO Group — международная группа компаний со штаб-квартирой в ОАЭ. Производит и продает комплексный ассортимент продуктов питания, а также связанных производных и промежуточных продуктов и услуг. В группу входит 95 предприятий в 49 странах мира, в ассортименте более 80 брендов, включая растительные масла Noor, Alfa, Rahma, Hayat, Sunny, а также маргарины и жиры IFFCO.

Совместно с группой компаний FELDA управляет предприятиями по переработке и фасовке растительных масел и жиров в Турции. В Италии имеет предприятие по производству растительных кулинарных сливок, кремов, глазурей и спреев. Продукция поставляется в Африку, Ближний Восток, Северную Америку и Юго-Восточную Азию.

На рынке Танзании IFFCO Group представлена брендом подсолнечного масла Noor, доля которого оценивается в 9-10% рынка растительных масел.



Стандарты на растительное масло



3

3.1. Требования к производителям

Экспорт продукции АПК, включая и подсолнечное масло, в Танзанию возможен только после ее регистрации в онлайн-системе Танзанийского бюро стандартов (Tanzania Bureau of Standards — TBS). Также регистрации в Танзании подлежат и объекты, которые не относятся к местам производства, например складские площади. При этом регистрации подлежит только расфасованная продукция АПК.

Целью регистрации объектов и продуктов является обеспечение того, чтобы только безопасные и качественные продукты были одобрены и хранились в помещениях, которые не могут поставить под угрозу качество и безопасность продукции с целью защиты здоровья населения.

Как правило, импортеры продукции АПК или агенты производителей обязаны подавать заявки на регистрацию таких продуктов, которые они хотят продавать на танзанийском рынке.

Для регистрации продукции АПК производители, в т.ч. и из других стран, должны загрузить в систему следующую сопроводительную информацию:

- 1) Сведения о продукте. Общее наименование, страна происхождения, срок годности (месяцы), срок годности после вскрытия (месяцы), инструкцию по применению, рекомендуемые условия хранения, фирменное наименование, документы, такие как сертификат или декларация, подтверждающие безопасность упаковочного материала, сертификаты (протоколы) испытаний продукции, этикетку которой будет маркирована продукция для танзанийского рынка.
- 2) Сведения об ингредиентном составе продукта.
- 3) Сведения о производителе. Название компании-производителя, страна происхождения, почтовый адрес, юридический адрес (улица и город), номер мобильного телефона и адрес электронной почты.
- 4) Сертификаты, свидетельствующие о том, что системы менеджмента безопасности и качества производственных процессов выпускаемой продукции соответствуют международным требованиям.

Информация для регистрации продуктов питания, которая должна быть представлена на английском языке и языке суахили.

Заявитель также должен представить образец (ы) продукта после осуществления оплаты сборов со стороны TBS. В результате рассмотрения TBS заявки на продукцию оформляется сертификат, который является доказательством того, что она может быть разрешена к продаже в Танзании. Регистрация продукта действительна в течение пяти (5) лет.

Более подробная информация приведена в Руководстве для клиентов, желающих подать заявку на расфасованные продукты питания, которое [опубликовано](#) на официальном сайте TBS.

В Руководстве разъясняются обязанности TBS и описание процедуры подачи заявки на получение регистрационного свидетельства на продукцию.

3.2. Требования к качеству

TBS утвержден следующий основной и обязательный к применению стандарт на подсолнечное масло: TZS 50:2014 «Масло подсолнечное. Технические условия». Данный стандарт устанавливает требования и методы отбора проб и проведения испытаний пищевого подсолнечного масла, предназначенного для непосредственного употребления в пищу. При этом стандарт не распространяется на подсолнечное масло, предназначенное для дальнейшей переработки с целью придания ему готовых потребительских свойств. Также данный стандарт является согласованным с Восточноафриканским стандартом¹¹ EAS 299:2013.

Утвержденные стандарты TBS не подлежат публикации в свободном доступе и доступны только для приобретения на [официальном сайте](#) организации.

3.3. Требования к сертификации

TBS проводит оценку соответствия продукции для контроля определенных категорий импортируемых потребительских товаров. Подсолнечное масло, поступающее под классификацию кода ВЭД Танзании 15121100, подлежит проверке соответствия как перед отгрузкой (Pre-shipment verification of conformity — PVoC), так инспекции в пункте назначения (Destination Inspection — DI) исключительно в том случае, если такая продукция не проходила PVoC.

PVoC является процедурой оценки соответствия, используемая для проверки того, что товары, подлежащие импорту в Танзанию, соответствуют применимым национальным стандартам перед отправкой. Это процедура оценки соответствия и верификации конкретных товаров в странах-экспортерах. Данное требование предусмотрено разделом 4 (1) (s) Закона №2 от 2009 г. «О стандартах».

¹¹ Разработка восточноафриканских стандартов была вызвана необходимостью согласования требований, регулирующих качество продукции и услуг между странами Восточноафриканского сообщества (Кения, Танзания, Уганда, Бурунди, Руанда, Южный Судан, ДР Конго).

Перед отправкой в Танзанию все грузы, подпадающие под действие PVoC, должны получить обязательные документы таможенной очистки и сертификат соответствия (Certificate of conformity -CoC), без которых товары, прибывающие в танзанийские порты, будут забракованы или оштрафованы.

PVoC осуществляется уполномоченными сторонними агентствами, состоящими из физического осмотра с сочетанием лабораторных испытаний, документальной проверки и заводских аудитов, где это необходимо. По результатам проведения PVoC уполномоченными агентствами оформляется CoC.

Работа таких агентств распределена TBS по регионам ответственности. В частности, определены международные сюрвейерские организации, которые уполномочены TBS на проведение PVoC в Российской Федерации. Подробная информация по таким организациям приведена на официальном сайте PVoC. DI направлена на оценку соответствия импортируемых товаров после прибытия в страну. Это относится ко всем товарам, включенным в список обязательной проверки в пункте назначения (подсолнечное масло не включено в данный список), а также к товарам, которые были ввезены без сертификата соответствия (CoC) в рамках программы PVoC.

3.4. Требования к упаковке и маркировке

TBS утвержден следующий основной и обязательный к применению стандарт на упаковку продукции: TZS 538: 2015 «Упаковка и маркировка пищевых продуктов».

Утвержденные стандарты TBS не подлежат публикации в свободном доступе и доступны только для приобретения на официальном сайте организации.

Основные требования к маркировке упакованной пищевой продукции изложены в Руководстве для клиентов, желающих подать заявку на регистрацию расфасованных продуктов питания. Согласно данному документу, маркировка пищевого продукта должна отражать следующую обязательную информацию:

- название продукта (общее название и торговая марка);
- список ингредиентов;
- вес нетто;
- название и адрес производителя;
- страна происхождения;
- номер партии;

- срок годности;
- дата изготовления;
- рекомендуемые условия хранения.

Любое заявление, информация или декларация, которые в соответствии с любыми требованиями настоящих руководящих принципов должны быть размещены на этикетке любого расфасованного пищевого продукта, должны быть написаны на суахили или английском языке или как на суахили, так и на английском языке.

Все рекламные акции продуктов питания должны быть одобрены TBS в соответствии с требованиями к маркетингу и рекламе, требования к которым установлены в Руководстве по контролю рекламных материалов для продуктов питания и косметики.

Барьеры входа на рынок



Содержание

4.1.

Особенности таможенных процедур

4.2.

Тарифные
и нетарифные барьеры

4.1. Особенности таможенных процедур

Процедуры импорта товаров в Танзанию соответствуют закону Восточноафриканского сообщества о таможенном управлении 2004 г. (ЕАССМА). Поскольку импорт товаров осуществляется поэтапно, в целях ускорения процесса экспортеру рекомендуется подавать таможенную декларацию через назначенного таможенного агента-экспедитора как минимум за 7 дней до прибытия судна. Импортерам товаров в Танзанию необходимо установить, подлежат ли ввозимые товары предотгрузочной проверке соответствию (PVoC). Предотгрузочной проверке подлежат товары, включенные в специальный список, устанавливаемый Управлением стандартизации Танзании (англ. TBS, Tanzania Bureau of Standards). Подсолнечное масло включено в этот перечень.

Процедура импорта товаров

- импортеру необходимо назначить лицензированного таможенного агента-экспедитора (CFA) для таможенной очистки товаров;
- процесс оформления документации осуществляется в электронном виде через Единую таможенную систему Танзании (TANCIS), онлайн систему Бюро стандартов Танзании (TBS-OAS) и может быть осуществлен до прибытия товара;
- таможенным агентам/импортерам настоятельно рекомендуется заполнять таможенную декларацию, самостоятельно рассчитывать сумму таможенных пошлин через TANCIS, TBS-OAS и вместе с другими соответствующими документами на ввоз/сопроводительными документами предоставлять указанные материалы не позднее, чем за 7 дней до прибытия товара.

Документы на ввоз всех видов товаров включают:

- окончательный счет-фактуру;
- письмо-разрешение, выданное агенту импортером;
- разрешения на ввоз товаров, выданные TBS;
- документы об освобождении от уплаты таможенных пошлин (если применимы);
- упаковочный лист;
- транспортные документы, например, коносамент/авианакладную/автотранспортную накладную.

Как получить разрешение на ввоз продуктов питания в Танзанию

В Танзании все вопросы, касающиеся импорта и инспекции импортируемых продуктов питания, решаются TBS. Существует ряд общих процедур, предписываемых TBS. Во-первых, импортер должен получить свидетельство регистрации импортера продуктов питания (FIRC), которое подтверждает, что импортируемая продукция соответствует требованиям TBS.

Если продукт поставляется наливом/нерасфасованный («non-registrable»), то до подачи заявки на разрешение на ввоз необходимо также представить для анализа образцы продукта, взятые перед отгрузкой. Расходы на проверку несет импортер в соответствии с условиями Положения о таможенных пошлинах и сборах от 2011 г.

TBS после получения заявки на выдачу разрешения на ввоз товаров и других сопроводительных документов проверяет следующее:

- регистрацию заявителя в качестве импортера продуктов питания;
- счет-фактуру для подтверждения, что ввозимые продукты — именно те, на которые TBS выдает разрешение;
- расчет применимой и установленной законом платы в размере 0,75% от таможенной стоимости импортируемого товара на условиях FOB, подлежащей уплате TBS.

Если Бюро удовлетворено результатами проверки вышеуказанных документов, заявка принимается, обрабатывается и заявителю выдается разрешение на ввоз товаров.

Убедившись в том, что все условия ввоза партии продуктов питания удовлетворены в соответствии с требованиями закона, инспектор по контролю продуктов питания разрешает выпуск партии и ставит на всех документах штамп «ВЫПУСК РАЗРЕШЕН».

В тех случаях, когда груз не соответствует требованиям для ввоза, инспектор не выпускает груз и ставит на документах штамп «ВЫПУСК ЗАПРЕЩЕН».

Груз, который не был осмотрен в порту прибытия, проверяется на территории владельца после уплаты таможенных пошлин в соответствии с правилами, предусмотренными Положением о таможенных пошлинах и сборах от 2011 г.

4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

Таможенные пошлины на импорт из России составляют 10% на сырое подсолнечное масло и 35% — на иные виды подсолнечного масла. Страны Восточной Африки (ВАС) и Юга Африки (САДК), включая Южно-Африканскую Республику имеют преференциальный беспошлинный доступ на рынок Танзании.

Коды ТН ВЭД для подсолнечного масла

- Код ТН ВЭД 151211 — Масло подсолнечное или сафлоровое сырое.
- Код ТН ВЭД 151219 — Прочие фракции подсолнечного и сафлорового масел.

Табл. 8. Тарифный режим Танзании в отношении масла подсолнечного

Тарифный режим	Применимый тариф (2023 г.)
Масло подсолнечное сырое (код ТН ВЭД 151211)	
Размер пошлины для стран, которым предоставлен режим наибольшего благоприятствования (РНБ), в том числе для России, Украины, Аргентины	10%
Льготный тариф для стран ВАС	0%
Льготный тариф для стран САДК (в т. ч. ЮАР)	0%
Прочие фракции подсолнечного масла (код ТН ВЭД 151219)	
Размер пошлины для стран, которым предоставлен режим наибольшего благоприятствования (РНБ), в том числе для России, Украины, Аргентины	35%
Льготный тариф для стран ВАС	0%
Льготный тариф для стран САДК (в т. ч. ЮАР)	0%

Источник: ITC Trade Map

Танзания, будучи членом Таможенного союза стран ВАС, установила единый внешний тариф стран ВАС на товары из стран, не входящих в состав ВАС. Пошлины на подсолнечное масло, произведенное в странах ВАС, не взимаются. Однако при возникновении споров между Танзанией и другими членами ВАС вводились временные запреты или тарифы. Подробную информацию о текущих налогах, включая перечни тарифов на ввоз товаров, можно найти на сайте Налогового управления Танзании (англ. TRA, Tanzania Revenue Authority) <https://www.tra.go.tz/>.

**Организация
экспортных поставок**



5

5.1. Логистика

Оптимальным способом доставки растительного масла в Танзанию является морская перевозка из южных портов России, в частности перевозка морскими танкерами объемом около 30 тыс. тонн в рамках целого судна из морских портов Новороссийска, Темрюка, Ростова, порта Кавказ и Ейска. Основной порт для поставок в Танзании — Дар Эс Салам (DAR ES SALAAM).

При выборе логистического решения для поставки товаров в Танзанию 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 Танзанию 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. 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. Ориентировочная ставка на ноябрь 2023 г. установлена на уровне 85 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 суда 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 для 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 Танзанию, 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 автомобилей (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 потребуется 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 и Владивосток в единственно возможный порт в Танзании, Дар Эс Салам (DAR ES SALAAM), является [MSC](#).

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

Табл. 9. Ориентировочное транзитное время доставки в Танзанию, дни

Порт отправки/прибытия	Санкт-Петербург	Новороссийск
Дар Эс Салам (DAR ES SALAAM)	59	28

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.

Сроки и стоимость доставки

Табл. 10. Ориентировочная стоимость комплексной доставки грузов в Танзанию

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Белгород — Новороссийск — Дар Эс Салам	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 200	27	0,38	35–40
Уфа — Новороссийск — Дар Эс Салам	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	12 220	27	0,45	35–40
Белгород — СПб — Дар Эс Салам	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	11 780	27	0,44	65–70

Продолжение табл. 10.

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Уфа — СПб — Дар Эс Салам	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	12 460	27	0,46	65–70
Белгород — Новороссийск — Дар Эс Салам	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер	6 800	24	0,28	22–30
Уфа — Новороссийск — Дар Эс Салам	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер с флекситанком	8 820	24	0,37	22–30
Белгород — СПб — Дар Эс Салам	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер	6 980	24	0,29	65–70
Уфа — СПб — Дар Эс Салам	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер с флекситанком	7 660	24	0,32	65–70

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 предоставления 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) 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 — танзанийский шиллинг (TZS). Финансовая система Танзании достаточно сильно долларизована: на иностранную валюту приходится порядка 1/4 широкой денежной массы экономики. Центральный банк — Банк Танзании, исполняющий функции регулятора в валютно-финансовой сфере страны. Банк придерживается режима плавающего валютного курса, однако может проводить интервенции на валютном рынке для снижения волатильности обменного курса, а также управления резервами страны.

Согласно регламенту о валютном регулировании Танзании (Foreign Exchange Regulations, G.N. № 294 of 2022), все платежи по импортным операциям должны осуществляться через банки или финансовые учреждения, если стоимость импортной партии превышает 10 тыс. долл. США (около 23,2 млн TZS). В другом случае могут использоваться иные формы платежей.

При осуществлении прямого платежа импортер должен подать в банк или финансовое учреждение подтверждающие документы. В случае, когда банк или финансовое учреждение производят прямые авансовые платежи по импортным операциям, необходимо убедиться, что импортер имеет счет в банке или финансовом учреждении.

Указанный регламент разрешает денежные переводы за границу любому лицу в Танзании при условии, что они осуществляются через банк, финансовое учреждение или оператора мобильных платежей. Для проведения внешних денежных переводов также требуются документы, подтверждающие цели перевода.

Резидентам и нерезидентам разрешено хранить, продавать и покупать иностранную валюту у банка, специализированного финансового учреждения или обменного бюро. Кроме того, разрешается иметь валютный счет в банке или финансовом учреждении на территории Танзании.

В общем случае резиденты страны не могут открывать и иметь иностранные банковские счета без одобрения Управляющего Банка Танзании. Резидентам разрешено получать платежи от нерезидентов через местные банки или финансовые институты.

Перечень документов для осуществления валютно-финансовых операций

Импортные операции в Танзании проходят различные этапы, на которых импортеру рекомендуется оформить декларацию через своего Агента по клирингу и экспедированию, подав документы не менее чем за 7 дней до прибытия судна.

К основным документам, необходимым экспортерам при осуществлении валютно-финансовых операций при организации поставок в Танзанию, относятся:

- коносамент;
- сертификат происхождения;
- коммерческий инвойс;
- упаковочный лист;
- сертификаты соответствия (в случае применимости);
- импортная декларация (форма С41);
- приказ о поставке;
- письмо о полномочиях агента по клирингу и экспедированию (от импортера);
- сертификат идентификационного номера налогоплательщика;
- сертификат SOLAS.

Особенности практик применения вариантов взаиморасчетов

Основные способы платежа в стране — мобильные платежи и наличные. Межбанковские переводы — распространенный канал оплаты для внешних операций.

Безотзывный аккредитив считается наиболее подходящим инструментом для проведения взаиморасчетов, поскольку минимизирует финансовые риски. Для проведения процедуры импортер из Танзании подает обращение в танзанийский банк о выпуске аккредитива в пользу российского экспортера. Российский экспортер должен предварительно выбрать подтверждающий банк, имеющий в своей сети банков-корреспондентов танзанийский банк, предложенный импортером. Следует обратить внимание на кредитный рейтинг танзанийского банка, чтобы минимизировать риск неплатежа. Расчеты по открытому счету следует использовать только в случае доверия к импортеру.

Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Табл. 11. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Сайт
CRDB Bank	Основан в 1996 г., крупнейший банк Танзании, имеет 254 филиала	www.crdbbank.co.tz/
National Bank of Commerce	Основан в 1997 г. Среди крупных владельцев — Absa Group, Правительство Танзании и Международная финансовая корпорация (структура Всемирного Банка), имеет 51 филиал	www.nbc.co.tz/
BankABC Tanzania	Дочерний банк одной из крупных африканских финансовых групп, имеет подразделения в Ботсване, Мозамбике, ЮАР, Замбии и Зимбабве. Среди акционеров — Международная финансовая корпорация (структура Всемирного Банка)	www.bancabc.co.tz/

5.3. Формы присутствия на рынке

Организационно-правовые формы деятельности

Регистрация и правовой статус компаний регулируется Законом «О компаниях», который предусматривает следующие типы компаний:

- частные;
- публичные;
- иностранные (филиалы которых зарегистрированы за пределами материковой части Танзании).

Частные компании

- минимальное число участников — 2, максимальное — 50;
- акции этих компаний не могут котироваться на фондовой бирже;
- возможность передачи акций подлежит строгому контролю и правилам;
- обязаны ежегодно подавать финансовую и налоговую отчетность.

Публичные компании

- минимальное число участников — 2, максимальное — не ограничено;
- акции размещаются на фондовой бирже;
- компания обязана выпустить документ, называемый «оферта», одобренный и зарегистрированный Управлением по рынкам капитала и ценным бумагам;
- документ «оферта» подтверждает возможность свободной покупки акций компании третьими лицами.

Частная компания может быть преобразована в публичную, изменив только свой Устав и выпустив проспект эмиссии.

Иностранные компании

Компании, зарегистрированные за пределами материковой части Танзании, могут открыть в стране свой филиал.

Филиал должен быть зарегистрирован в Инвестиционном центре Танзании через онлайн-портал [Агентства по регистрации и лицензированию бизнеса \(BRELA\)](#), Налоговом управлении Танзании и Национальных фондах социального обеспечения (NSSF). После прохождения процесса регистрации филиал имеет право осуществлять коммерческую деятельность на территории страны.

Регистрация компании

Процедура регистрации состоит из следующих этапов:

- регистрация уникального наименования компании в Агентстве по регистрации и лицензированию бизнеса (BRELA);
- открытие счета в банке Танзании;
- заполнение регистрационных форм и подача документов на регистрацию компании через онлайн портал BRELA;
- регистрация компании в Налоговом управлении Танзании, Национальных фондах социального обеспечения и в зависимости от сферы деятельности получение лицензии на предпринимательскую деятельность от Агентства по регистрации и лицензированию бизнеса.

Фирменное наименование регистрируется в течение 8 рабочих часов. Срок регистрации компании не превышает пяти дней. Сумма государственной пошлины за проведение регистрации компании составляет 750 долл. США. За ежегодное представление отчетности компании взимается сбор в размере 220 долл. США.

5.4. Защита интеллектуальной собственности

Танзания ратифицировала ряд конвенций по правам интеллектуальной собственности, в связи с чем приняла соответствующее законодательство, направленное на их защиту. Кроме того, страна является членом различных международных организаций, занимающихся решением вопросов, связанных с интеллектуальной собственностью, например Всемирной организации интеллектуальной собственности и Африканской региональной организации интеллектуальной собственности. Патенты защищены законом о патентах (с изменениями от 2020 г.)¹².

¹² <https://bitly.ws/VW6D>



Комиссия по добросовестной конкуренции (КДК) при Министерстве промышленности и торговли отвечает за защиту прав собственности в Танзании. Комиссия откликается на просьбы о помощи от частных компаний, но не располагает ресурсами для полномасштабного выявления контрафактных продуктов или проведения расследований по всей стране.

Процесс принятия мер против нарушителей заключается в следующем: подающая жалобу компания, которая является законным владельцем товарного знака, направляет ходатайство в КДК с просьбой принять меры и уплачивает сбор за проведение расследования. После обсуждения с пострадавшей компанией КДК проверяет предполагаемого нарушителя и конфискует контрафактные продукты; правонарушитель может письменно признать содеянное и выплатить штраф, зависящий от стоимости конфискованных продуктов, которые затем уничтожаются за счет правонарушителя. В противном случае дело может быть направлено генеральному прокурору для последующей передачи в суд. Если правонарушитель будет признан виновным, он может быть приговорен к тюремному заключению на срок от 4 до 15 лет или к штрафу. Аналогичным образом товары изымаются и уничтожаются за счет правонарушителя. Подавляющее большинство правонарушителей предпочитают признаться в содеянном и выплатить меньший штраф вместо того, чтобы участвовать в судебном процессе, который может затянуться на годы.

Ряд общих принципов имеет важное значение для осуществления эффективного контроля за соблюдением прав интеллектуальной собственности в Танзании:

- важно иметь общую стратегию по защите прав интеллектуальной собственности;
- права интеллектуальной собственности могут защищаться в Танзании иначе, чем в любой другой стране;
- права должны быть зарегистрированы и реализовываться на территории Танзании в соответствии с местными законами; например, международная регистрация права на товарные знаки и патенты не защитит в Танзании, поскольку Танзания не является участником Мадридского соглашения о международной регистрации знаков от 1891 г.;
- нет такого понятия, как «международное авторское право», которое автоматически защищает авторские права по всему миру; защита от несанкционированного использования в той или иной стране зависит, в основном, от национальных законов этой страны. Тем не менее большинство стран при определенных условиях предлагает защиту авторских прав на иностранные патенты и соблюдение этих условий значительно упрощается международными договорами и конвенциями о защите авторских прав;
- важно, чтобы компании понимали, что интеллектуальная собственность является прежде всего частным правом, и что правительство иностранного государства не может обеспечить соблюдение прав частных лиц на территории Танзании. Правообладатели несут ответственность за регистрацию, защиту и обеспечение соблюдения своих прав во всех соответствующих случаях с привлечением своих собственных адвокатов и консультантов. Компании могут обращаться за советом к местным профессиональным адвокатам или консультантам по правам интеллектуальной собственности.

Продвижение продукции



Содержание



6.1.

Ключевые факторы успеха на рынке

6.2.

Отраслевые выставки и ярмарки

6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

Компании, успешно работающие в Танзании, посещали страну для того, чтобы узнать рынок и встретиться с потенциальными партнерами. Создание совместных предприятий с участием танзанийских партнеров и долевая собственность представляют собой стратегические предпочтения правительства Танзании. Организация сбыта товаров осуществляется, как правило, местным агентом или дистрибьютором. Успешная торговая или инвестиционная деятельность нередко предусматривает участие местного партнера, который занимается надзором за выполнением работ и финансовыми операциями. Проблемы с коррупцией и бюрократией могут быть разрешены и сведены к минимуму с помощью местных юристов, а также путем оформления договоров и коммерческих предложений в письменном виде.

Подсолнечное масло является популярным продуктом в Танзании, которому отдаются предпочтения как растительному маслу, занимающему большую долю внутреннего рынка. Но так как большая часть подсолнечного масла местного производства не рафинируется, импортный продукт можно продвинуть как более привлекательный вариант подсолнечного масла.

Городское население среднего класса демонстрирует растущее предпочтение более полезного для здоровья подсолнечного масла. Это позволяет продвигать среднему классу подсолнечное масло в качестве более привлекательного для здоровья продукта.

Задействование потребителей, розничных торговцев и органов здравоохранения является важной частью маркетингового плана ведущих компаний.

Организация сбыта подсолнечного масла в качестве прозрачного (преодолевая искушение снизить цену смешиванием) и рафинированного чистого масла золотистого цвета со слабым запахом и ведение постоянной рекламной кампании, показывающей пользу золотистого прозрачного масла, является эффективным подходом.

Факторы успеха на рынке Танзании:

- посещение и изучение рынка;
- тщательный выбор партнеров;
- создание совместных предприятий;
- продвижение подсолнечного масла как высококачественной альтернативы пальмовому маслу, акцентируя внимание на его полезных для здоровья и питательных свойствах;

- жесткая ценовая политика;
- умение адаптировать упаковку для удовлетворения потребностей местных потребителей и различных отраслевых требований.

6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

Название	Место проведения	Даты проведения
Tanzania Trade Show Ведущая международная межотраслевая выставка в Восточной Африке. https://growexh.com/tanzaniatradeshow	Дар-эс-Салам Diamond Jubilee Upanga	02.2024
Africa's Big Seven Ведущая международная выставка продуктов питания и напитков в Африке. https://www.africabig7.com	Йоханнесбург Sandton Convention Centre	11–13.06.2024
Food & Kitchen Tanzania Международная выставка продуктов питания, напитков, продукции сельского хозяйства и гостинично-ресторанного сектора. https://www.expogr.com/tanzania/foodexpo	Дар-эс-Салам Diamond Jubilee Upanga	09–11.10.2024

Особые экономические зоны





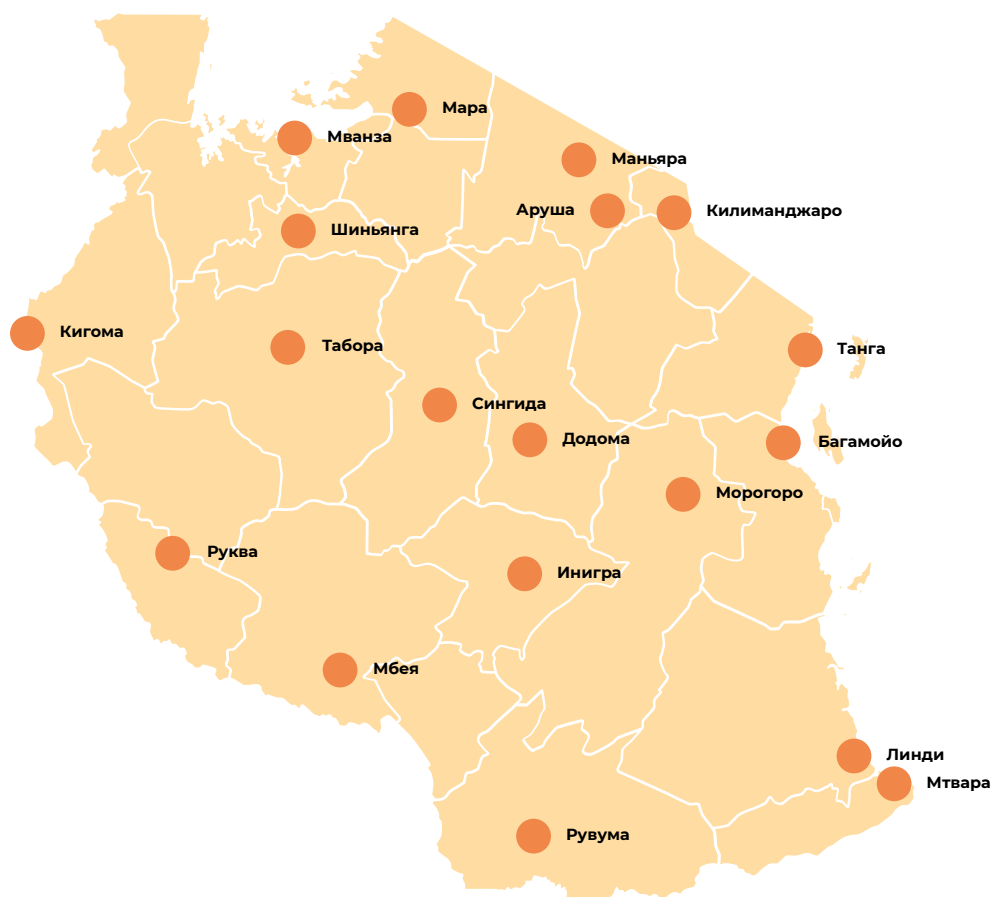
Национальный план «Перспективы развития Танзании до 2025 г.» разделен на несколько пятилетних этапов (FYDP-I, II, III), предусматривающих достижение конкретных целей по реализации перспектив развития. В настоящее время реализуется этап плана FYDP-III. Акцент в реализации сделан на укреплении промышленного производственного потенциала и эффективном предоставлении услуг, поощрении инвестиций и торговли, развитии человеческого капитала, а также на достижении надлежащего управления и верховенства закона.

Национальный план «Перспективы развития Танзании до 2025 г.» и Политика устойчивого индустриального развития (SIDP) определяют стратегическую роль особых экономических зон (ОЭЗ). TDV 2025 указывает, что ОЭЗ учреждаются в целях всестороннего содействия росту и развитию с единой целью обеспечения социально-экономической трансформации и проведения структурных изменений для превращения Танзании в экономически развитую страну со средним уровнем дохода. Экспортно-производственные зоны (ЭПЗ) были созданы в рамках SIDP (1996–2020 гг.) в качестве одного из стратегических инструментов для увеличения экспорта и диверсификации за счет продажи продукции обрабатывающей промышленности.

Танзания стремится развивать ЭПЗ и ОЭЗ. Для достижения данной цели был создан орган по регулированию экспортно-производственных зон (EPZA). EPZA содействует компаниям, инвестирующим в развитие территорий ОЭЗ/ЭПЗ, а также в развитие промышленных предприятий и их коммерческой деятельности. Компании, инвестирующие в ОЭЗ/ЭПЗ, могут воспользоваться всеми видами льгот, в том числе освобождением от уплаты подоходного налога и таможенных пошлин. EPZA уже зарезервировала территории для создания ОЭЗ/ЭПЗ, что позволяет сэкономить время и ресурсы на организацию и оформление землеотвода.

EPZA выбрала 21 земельный участок на территории Танзании для создания возможных ОЭЗ/ЭПЗ. Однако на сегодняшний день EPZA было объявлено о создании 8 ОЭЗ в форме индустриально-коммерческих парков, на работу в которых были выданы лицензии 160 фирмам, и из них 20 уже приступили к работе. 47% зарегистрированных инвестиций сделаны в ОЭЗ, в то время как оставшаяся доля инвестиций сделана в отдельные фабрики.

Рис. 23. Расположение ОЭЗ

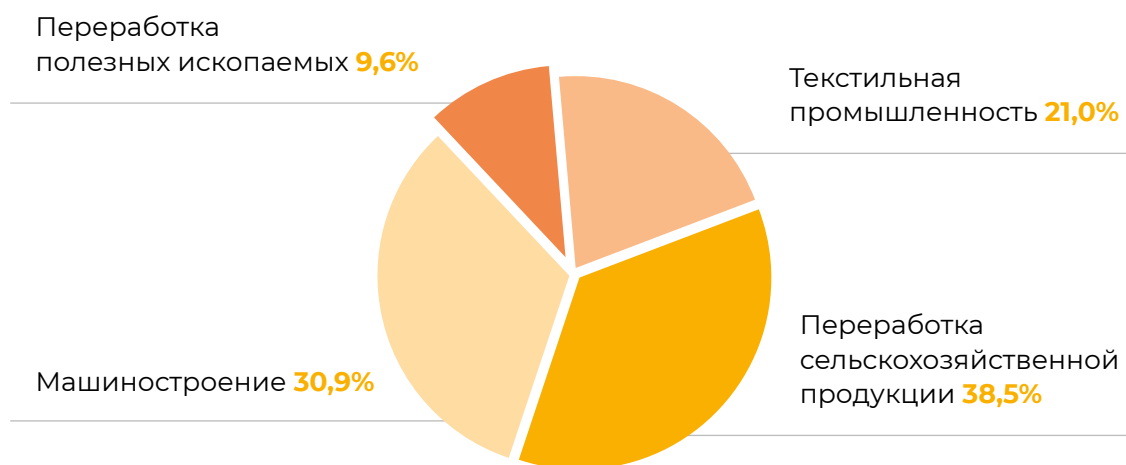


Источник: *The Southern African Netherlands Chamber of Commerce*

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

Распределение собственников предприятий, инвестировавших в ОЭЗ/ЭПЗ в Танзании, показывает, что 59 компаний (что составляет 37%) являются иностранными, 19 (или 12%) — совместными предприятиями (СП), а 62 (или 38%) находятся во владении граждан Танзании.

Рис. 24. Распределение ОЭЗ по отраслям



Источник: EPZA



Особенности ведения бизнеса

8





В деловой обстановке танзанийцы, как правило, дружелюбные и приветливые, но существуют определенные культурные нюансы, и для того, чтобы к ним привыкнуть, потребуется время.

Часы работы

Танзанийцам разрешено работать не более шести дней в неделю при 45-часовой рабочей неделе и не более 12 часов в день. Часы работы в Танзании, как правило, с 8.00 до 12.00 и с 14.00 до 16.30 с понедельника по пятницу и с 8.00 до 12.30 в субботу.

Не планируйте деловые встречи между 12.00 и 14.00 часами, так как в это время танзанийцы, как правило, обедают.

Тайм-менеджмент и организация встреч

Планируйте встречи заблаговременно и старайтесь подтвердить встречу, позвонив накануне. После того как встреча была запланирована, постарайтесь на нее прийти. Если вы опоздаете на встречу или вообще не придете, это расценят как грубое нарушение правил.

Язык

Суахили является официальным языком, но в деловых кругах широко распространены английский язык. Арабский язык также распространен в некоторых преимущественно исламских районах, таких как Занзибар.

Деловая одежда

Деловая форма одежды должна быть соответствующей: деловой костюм для мужчин и длинная юбка для женщин. Из-за тропической жары предпочтительнее одежда из легких тканей. Проживая в многоконфессиональной стране, танзанийцы склонны считать нескромную одежду знаком неуважения. Деловые женщины, как правило, носят юбки, при этом иностранкам разрешается надевать брюки. Для официальных мероприятий рекомендуются летние костюмы.

Приветствие

Важно первым поприветствовать самого старшего человека, присутствующего в комнате. Рукопожатие является наиболее подходящей формой приветствия мужчин, но лучше всего подождать, пока женщина первой протянет руку для рукопожатия, так как некоторые мусульманки не пожимают руку мужчинам. Иногда достаточно кивнуть головой, чтобы поприветствовать женщину.



Подарки

При приглашении в дом принято дарить подарок: лучше всего подарить маленький сувенир из своей страны. Цветов следует избегать — их дарят, как правило, только для того, чтобы выразить соболезнование.

Гендерный аспект

В целом деловая культура в Танзании традиционная, в которой доминируют мужчины. Несмотря на соблюдение прав женщин, до сих пор не принято, чтобы они занимали высокие руководящие должности.

Процесс принятия решений

У танзанийских предприятий иерархичная структура, при этом основным лицом, принимающим решения, является наиболее высокопоставленный человек. Сотрудники привыкли получать указания и принимать решения вышестоящих лиц, поэтому решения редко ставятся под сомнение, а предложения, как правило, не обсуждаются руководителями и подчиненными на регулярной основе.

Отношения

Налаживание связей является необходимым условием для успешного ведения деловой деятельности в Танзании, и установление отношений и стремление узнать своих партнеров поближе немало этому способствует. При первой встрече с коллегами не принято сразу же переходить к делу; обычно деловая

встреча начинается со светской беседы, при этом хорошо начать обсуждение с разговора о семье или спорте. Для выхода на рынок Танзании важное значение имеют местные связи, уважительное отношение к культуре, установление и укрепление отношений. Высоко ценится обмен любезностями, такими как официальное представление лиц и обмен визитками.

Общение

Танзанийцы не всегда прямо высказывают свое мнение, и на принятие решения может уйти немало времени, поэтому при ведении бизнеса в Танзании иностранцам необходимо проявлять терпение. Прямота часто может быть неправильно истолкована как грубость, в связи с чем редко, когда в ответ на любую просьбу можно получить однозначное «да» или «нет», что приводит к досадному намеренному затягиванию принятия решений.

Танзанийское понимание личного пространства может отличаться от того, к чему привыкли иностранцы, и для них вполне нормально стоять вплотную к собеседнику во время разговора. Жесты руками и прямой зрительный контакт также являются общепринятыми, и иностранцы не должны удивляться, что партнеры кладут им руку на плечо во время разговора.

Танзанийцы редко проявляют гнев на публике, и в танзанийском обществе серьезное значение имеет понятие «сохранения лица». Лучше всего говорить спокойно и никогда не показывать раздражения или нетерпения, чтобы не обидеть своих партнеров. Никогда не критикуйте танзанийского партнера на публике. При появлении разногласий их лучше обсудить наедине.

Принято обращаться к коллегам и деловым партнерам «господин», «госпожа», или называя их титул. Образование и опыт являются важными и уважаемыми качествами в Танзании. Необходимо обращать внимание на достижения других людей и оказывать им уважение. Иностранцы, как правило, вызывают большее уважение, поскольку имеют международный опыт ведения дел.

Табл. 10. Государственные праздники Танзании в 2024 г.

Дата	Праздник
1 января	Новый год
12 января	День Зазинбарской революции
7 апреля	День Каруме
31 марта	Пасхальное воскресенье
1 апреля	Пасхальный понедельник

Продолжение табл. 10.

Дата	Праздник
26 апреля	День Союза
1 мая	День трудящихся
16–20 июня	Курбан-байрам
7 июля	Саба Саба
8 августа	День фермера
16 сентября	Мавлид
14 октября	День Мвалиму Ньерере
9 декабря	День независимости
25 декабря	Рождество
26 декабря	День подарков



Преимущества и риски осуществления поставок

A glass bottle of oil, lying on its side on a surface of almonds. The bottle is tilted, and the oil is visible inside. The almonds are scattered around the bottle, and the background is a textured, brown surface.

9

Содержание



9.1.

Преимущества

9.2.

Риски

9.1. Преимущества

- **Спрос на подсолнечное масло имеет потенциал для роста.** Рост доходов и численности населения, урбанизация и общее повышение уровня жизни способствуют увеличению спроса на подсолнечное масло. Несмотря на то, что сохраняется высокий уровень потребления пальмового масла, повышение осведомленности о пользе подсолнечного масла для здоровья, а также спрос на побочную продукцию при переработке подсолнечника, т.е. жмых, обуславливают рост потребления подсолнечного масла.
- **Партнерство с местными перерабатывающими заводами.** Местные производители подсолнечного масла по-прежнему сталкиваются с трудностями при организации достаточного объема поставок семян или нерафинированного подсолнечного масла на внутреннем рынке. Изучение возможности создания партнерских отношений может открыть путь к выходу на рынок и, в итоге, совместному освоению рынков соседних африканских стран.
- **Местное производство подсолнечного масла сталкивается с проблемами.** Данный рынок обеспечивает преимущество российским экспортерам подсолнечного масла, так как местные производители медленно реагируют на повышение спроса. Основные проблемы местных промышленных предприятий в цепочке поставок заключаются в низкой урожайности и недостаточном производстве семян подсолнечника в целом, что приводит к нехватке сырья для переработки в промышленных масштабах. Более того, большое количество незарегистрированных перерабатывающих предприятий, не имеющих мощностей по рафинации, производит нерафинированное масло низкого качества. Перерабатывающие предприятия задействуют лишь часть имеющихся производственных мощностей и работают при низком уровне технологического обеспечения производства. Местное производство растительного масла все еще характеризуется отсталым уровнем развития, что приводит к импортозависимости на рынке.
- **Небольшая разница в цене с пальмовым маслом.** Поскольку уровень доходов танзанийцев постепенно повышается, существуют возможности перераспределения доли рынка пальмового масла в пользу более полезного для здоровья подсолнечного масла.



9.2. Риски

- **Политика правительства, направленная на поддержку импортозамещения.** В целом сектор растительного масла рассматривается в качестве основного потребителя важных ресурсов иностранной валюты. Из-за этого данный сектор, в частности, производство подсолнечного масла, подвергается частым изменениям в применении тарифных и нетарифных барьеров. Такие барьеры могут существенно отразиться на прибыли импортеров и каналах поставок.
- **Недостаток иностранной валюты.** Из-за этого импортеры попадают в ситуации, связанные с задержкой таможенного оформления в порту и повышением внутренних цен на подсолнечное масло, в результате колебаний валют.
- **Слаборазвитая инфраструктура негативно сказывается на реализации продукции.** Неэффективная транспортная система делает высокочрезмерно затратной реализацию продукции по всей стране.
- **Бюрократия и бумажный документооборот.** Задержки с регистрацией, таможенной очисткой товаров, излишне подробное оформление бумаг и сложные процессы документооборота затрудняют деятельность импортера.



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 Танзанию (см. разделы 3 «Стандарты на растительное масло» и 4 «Барьеры входа на рынок» данного экспортного гида).

- 1) Получение фитосанитарного сертификата (для масличных семян) или санитарного сертификата (для подсолнечного масла) у уполномоченного органа Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзора).
- 2) Оформление прочих документов на соответствие требованиям стандартов Танзании (полный перечень документов см. 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 Танзанию.

Шаг 1. Регистрация продуктов в TBS

Согласно требованиям TBS, продукты, импортируемые в Танзанию, должны быть зарегистрированы. Российские экспортеры подсолнечного масла должны убедиться в том, что экспортируемое ими наливное или расфасованное, рафинированное или нерафинированное масло зарегистрировано в TBS.

Танзанийские импортеры должны также получить лицензии на осуществление импортно-экспортных операций до получения разрешения на ввоз растительного масла из-за границы.

Процесс оформления документации осуществляется в электронном виде через онлайн-систему Бюро стандартов Танзании (TBS-OAS).

Шаг 2. Назначение таможенного агента-экспедитора

Поскольку импорт товаров в Танзанию осуществляется поэтапно, в целях ускорения процесса экспортеру рекомендуется подавать таможенную декларацию через назначенного таможенного агента-экспедитора как минимум за 7 дней до прибытия судна. Для этого импортеру необходимо назначить лицензированного таможенного агента-экспедитора (CFA) для таможенной очистки товаров. Здесь приводится список лицензированных таможенных агентов-экспедиторов <https://clck.ru/Mt637>.

Шаг 3. Оформление документов

- Процесс оформления документации осуществляется в электронном виде через Единую таможенную систему Танзании (TANCIS) для ввоза товаров на основную территорию страны и через систему ASYCUDA++ для ввоза товаров через Занзибар, он может быть завершен до прибытия товаров.
- Таможенные агенты/импортеры загружают документы в таможенную систему, то есть в Единую таможенную систему Танзании (TANCIS) (для ввоза товаров на основную территорию страны) и в систему ASYCUDA++ (для ввоза товаров через Занзибар) с приложением всех необходимых документов на ввоз/сопроводительных документов. Импортерам/агентам настоятельно рекомендуется подавать документы не позднее, чем за 7 дней до прибытия товаров.

Перед отгрузкой продукции экспортеры должны подготовить необходимые документы для таможенного оформления:

- окончательный счет-фактуру;
- письмо-разрешение, выданное агенту импортером;
- разрешения на ввоз товара, выданные TBS и др. органами;

- документы об освобождении от уплаты таможенных пошлин (если применимы);
- упаковочный лист;
- транспортные документы, например, коносамент/авианакладную/авто-транспортную накладную.

Шаг 4. Подача декларации до прибытия

Импортер/агент приступает к таможенной очистке товаров до их прибытия в порт. Система позволяет импортеру узнать подлежащую уплате сумму таможенных пошлин и налогов при проведении соответствующей операции до прибытия товаров.

Шаг 5. Подтверждение товаров

Ввозимые товары подвергаются отбору, в результате чего определяется, какие товары выпускаются незамедлительно (ЗЕЛЕНЫЙ), какие подлежат проверке/сканированию документов (ЖЕЛТЫЙ) или физическому осмотру (КРАСНЫЙ). Определение вида отбора осуществляется системой посредством использования процедуры управления рисками, где учитываются такие параметры, как страна происхождения товаров, импортер, агент и вид товаров. После проверки товары выпускаются из порта.

Шаг 6. Единая таможенная система Танзании (TANCIS)

Через систему TANCIS осуществляется таможенная очистка и выпуск ввозимых товаров. Посредством детального процесса в системе TANCIS (см. здесь <https://clck.ru/Mt6Nr>) проводится оценка, подтверждение, уплата таможенных пошлин и налогов и выпуск товаров.



Контактная информация



11

Содержание



11.1.

Потенциальные партнеры

11.2.

Профильные организации

11.1. Потенциальные партнеры

Компания	Профиль	Контакты
Chemi & Cotex Industries Ltd.	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Адрес: Plot 89/90, New Bagamoyo Road, Mbezi Manufacturing Site, Dar es Salaam Тел.: +255 22 278 1242 Сайт: www.chemicotex.co.tz
Fidahussein Enterprise Limited (FEL)	Импорт / дистрибьюторская деятельность	Адрес: Plot 974, Vingunguti Industrial Area Miembeni Street P.O.Box 816 Dar es Salaam Тел.: +255 22 284 4062 E-mail: info@fidahussein.co.tz Сайт: https://fidahussein.co.tz
East Coast Oils and Fats	Импорт / дистрибьюторская деятельность / переработка	Адрес: 20th floor, Golden Jubilee Towers, Ohio Street, Dar es Salaam, P.O. Box 20660 Тел.: +255 22 212 2830 E-mail: info@metl.net Сайт: https://metl.net/
Alaska Tanzania Limited	Импорт / переработка	Адрес: Mikocheni Light Industrial Area TGB 1st Floor Тел.: +255 68 617 0300 E-mail: info@alaskatanzania.com Сайт: https://alaska.alaskatanzania.com
Bidco Oil & Soap Limited	Импорт / переработка	Адрес: Plot No. 44 / 162 Block 75, Mikocheni Industrial Area, P.O. Box 38194 Тел.: +255 22 270 0945 E-mail: bidco.dar@bidco-oil.com Сайт: www.bidcoafrika.com
Village Supermarket Ltd.	Импорт / розничная торговля	Адрес: Intersection of Chole Rd. and Haile Selassie Rd. (near IST) Masaki, Dar Es Salaam Тел.: +255 22 260 0827 Сайт: www.village-supermarket.com
Shoppers Supermarket	Импорт / розничная торговля	Адрес: Mwai Kibaki Road, Mikocheni, P.O. Box 105383, Dar Es Salaam Тел.: +255 22 27 0154 E-mail: online@shoppers.co.tz Сайт: https://www.shoppers.co.tz/
Shrijees Supermarkets	Импорт / розничная торговля	Адрес: Shrijee traders Plot No. 7, Block 46/3 Тел.: +255 22 286 1191 E-mail: info@shrijees.co.tz Сайт: http://www.shrijees.co.tz/

11.2. Профильные организации

Организация	Контакты
Министерство сельского хозяйства Танзании	<p>Адрес: Kilimo IV P.O. Box 2182 40487 Dodoma Тел.: +255 73 380 0200 E-mail: ps@kilimo.go.tz Сайт: https://www.kilimo.go.tz/</p>
Бюро Танзании по стандартизации	<p>Адрес: P O Box 9524, Sam Nujoma Road / Morogoro Road, Ubungo, Dar es Salaam Тел.: +255 22 245 0206 E-mail: info@tbs.go.tz Сайт: https://www.tbs.go.tz/</p>
Налоговая служба Танзании	<p>Адрес: 28 Edward Sokoine Drive, 11105 Mchafukoge, Ilala CBD, P.O. Box 11491, Dar es salaam, Tanzania Тел.: +255 080 075 0075 E-mail: services@tra.go.tz Сайт: https://www.tra.go.tz/</p>
Управление портов Танзании	<p>Адрес: P.O. Box 9184 Dar es salaam Тел.: +255 211 7816 E-mail: dg@ports.go.tz Сайт: https://www.ports.go.tz/index.php/en/</p>
Центр продовольствия и питания	<p>Адрес: Tanzania Food and Nutrition Centre, 22 Barack Obama Av. P.O Box 977, Dar es salaam Тел.: +255 73 436 6569; +255 22 211 8137 E-mail: info@tfnc.go.tz Сайт: https://www.tfnc.go.tz/</p>
Танзанийская ассоциация производителей подсолнечного масла	<p>Адрес: IDO Area, Dodoma, Tanzania Тел.: +255 78 201 4906 Сайт: https://www.facebook.com/TanzaniaSUPA/</p>

**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](#)

Приложение №1. Товаросопроводительные документы

Декларация на товары



ДЕКЛАРАЦИЯ НА ТОВАРЫ

A 10216170/151119/0213437

1	2 Отправитель/Экспортёр № СМ. ГРАФУ 14 ДТ				1 ДЕКЛАРАЦИЯ ЭК 10 ЭД 3 Формы 4 Отгр. спец. 1 1 5 Всего т-ов 6 Всего мест 7 Справочный номер 1 1800								
	8 Получатель №				9 Лицо, ответственное за финансовое урегулирование №								
	14 Декларант №				10 Стр.перв.назв/ посл. отп.		11 Торг. страна		12 Общая таможенная стоимость		13		
	15 Страна отправления РОССИЯ				15 Код страны отпр. a) RU b)		17 Код страны назнач. a) CN b)						
	16 Страна происхождения РОССИЯ				17 Страна назначения КИТАЙ								
	18 Идентификация и страна регистрации трансп. средства при отправлении/притоии				19 Конт.		20 Условия поставки FCA ПГТ СОВЕТСКИЙ (РМЭ)						
	21 Идентификация и страна регистрации активного трансп. средства на границе 1: МОРСКОЕ СУДНО				22 Валюта и общая сумма по счету USD 45900.00		23 Курс валюты 64.2101		24 Характер сделки 010 00				
	25 Вид транспорта 10 на границе		26 Вид транспорта внутри страны		27 Место погрузки/разгрузки		28 Финансовые и банковские сведения						
	29 Орган въезда/выезда				30 Место нахождения товаров СМ. ДОПОЛНЕНИЕ								
	31 Грузовые места и описание товаров Маркировка и количество - Номера контейнеров - Количество и отличительные особенности 1-ПИЩЕВЫЕ СУБПРОДУКТЫ ДОМАШНИХ КУР, ЗАМОРОЖЕННЫЕ КУРИНЫЕ НОГИ ЦЫПЛЯТ-БРОЙЛЕРОВ/ FROZEN BROIKER CHICKEN FEET, ДАТА ВЫРАБОТКИ 07-10/2019Г., ФИРМА: (TM) ОТСУТСТВУЕТ 2-1800, СТ-1800				32 Товар № 1		33 Код товара		34 Код страны происк. a) RU b)		35 Вес брутто (кг)		36 Преференция ЭС-----
37 ПРОЦЕДУРА 000				38 Вес нетто (кг)		39 Квота		40 Общая декларация/Предшествующий документ					
41 Дополнит. единицы				42 Цена товара		43 Код МОС		44 Дополнит. информация/ Представл. документы					
45 Таможенная стоимость				46 Статистическая стоимость									
47 Исчисление платежей				48 Отсрочка платежей		49 Реквизиты склада							
Вид		Основы начисления		Ставка		Сумма		СП		48 Отсрочка платежей		49 Реквизиты склада	
1010						0.00		УН		в ПОДРОБНОСТИ ПОДСЧЕТА			
								УМ					
51 Предлагаемые органы (и страна) транзита				52 Гарантия недействительности для				53 Орган (и страна) назначения		54 Место и дата			
				D		10 15.11.19 16:00:32 468							
				10 ВЫПУСК ТОВАРОВ РАЗРЕШЕН СЛОВОМ ДАРЬЯ НИКОЛАЕВНА									

Товарно-транспортная накладная (CMR)

1 Отправитель (наименование, адрес, страна) Absender (Name, Anschrift, Land)		Международная товарно-транспортная накладная Internationaler Frachtbrief		CMR №		
		Данная перевозка, несмотря ни на какие прочие договоры, осуществляется в соответствии с условиями Конвенции о договоре международной		Diese Beförderung unterliegt trotz einer gegenseitigen Zustimmung den Bestimmungen des Übereinkommens über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (CMR)		
2 Получатель (наименование, адрес, страна) Empfänger (Name, Anschrift, Land)		16 Перевозчик (наименование, адрес, страна) Frachtführer (Name, Anschrift, Land)				
3 Место разгрузки груза Auslieferungsort des Gutes		17 Последующий перевозчик (наименование, адрес, страна) Nachfolgende Frachtführer (Name, Anschrift, Land)				
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:						
Страна/Land Российская Федерация		18 Оговорки и замечания перевозчика Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer				
Дата/Datum						
5 Прилагаемые документы Beigefügte Dokumente						
Инвойс № Вет .св-во № г.						
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 Объем, м³ Umfang m³
Итого вес нетто:						
Пл.№						
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 –			20 Особые согласованные условия Besondere Vereinbarungen ТЕМПЕРАТУРНЫЙ РЕЖИМ -18 С			
Франко Frei Не франко Unfrei						
21 Составлен в Ausgetertigt in	Дата		24 Груз получен Дата Gutempfangen Datum			
22	23		Am „ „ 20			
		Водитель:		Прибытие под погрузку мин. Ankunft für Beladung Min.		
				Убытие мин. Abfahrt Min.		
25 Регистрац. номер/ Tягач/Kfz	Амтliches Kennzeichen Полуприцеп/Anhängen		26 Марка/Typ			

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	
<p>(полное наименование, адрес места нахождения, номер телефона – для юридического лица)</p>		<p>(полное наименование, адрес места нахождения, номер телефона – для юридического лица)</p>	
3. Наименование груза			
кор. кг/нетто кг/брутто			
Итого кор. кг/нетто кг/брутто			
<p>(масса нетто (брутто) грузовых мест в килограммах, размеры (высота, ширина и длина) в метрах, объем грузовых мест в кубических метрах)</p> <p>(в случае перевозки опасного груза – информация по каждому опасному веществу, материалу или изделию в соответствии с пунктом 5.4.1 ДОПОГ)</p>			
4. Сопроводительные документы на груз			
ТН, ветеринарное свидетельство			
<p>(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)</p>			
Сертификат соответствия			
<p>(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)</p>			
5. Указания грузоотправителя			
КОНТЕЙНЕР			
<p>(параметры транспортного средства, необходимые для осуществления перевозки груза (тип, марка, грузоподъемность, вместимость и др.))</p> <p>(указания, необходимые для выполнения фитосанитарных, санитарных, карантинных, таможенных и прочих требований, установленных законодательством Российской Федерации)</p>			
Хранение и перевозка -18-24 С			
<p>(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)</p>			
6. Прием груза		7. Сдача груза	
<p>ХК "Андреевский" СПБ, Парголово, Горское шоссе д.6, лит А</p> <p>(адрес места погрузки)</p> <p>(дата и время подачи транспортного средства под погрузку)</p> <p>Г</p> <p>(фактические дата и время прибытия) (фактические дата и время убытия)</p> <p>ПЛОМБА</p> <p>(фактическое состояние груза, тары, упаковки, маркировки и опломбирования)</p> <p>кг кор</p> <p>(масса груза) (количество грузовых мест)</p> <p>представитель</p> <p>(должность, подпись, расшифровка подписи грузоотправителя (уполномоченного лица))</p> <p>Водитель</p> <p>(подпись, расшифровка подписи водителя, принявшего груз для перевозки)</p>		<p>АО "ПКТ", Дорога на Турухтанные острова, 17, Санкт-Петербург</p> <p>(адрес места выгрузки)</p> <p>(дата и время подачи транспортного средства под выгрузку)</p> <p>(фактические дата и время прибытия) (фактические дата и время убытия)</p> <p>(фактическое состояние груза, тары, упаковки, маркировки и опломбирования)</p> <p>(масса груза) (количество грузовых мест)</p> <p>(должность, подпись, расшифровка подписи грузополучателя (уполномоченного лица))</p> <p>(подпись, расшифровка подписи водителя, сдавшего груз)</p>	
8. Условия перевозки			
<p>(сроки, по истечении которых грузоотправитель и грузополучатель вправе считать груз утраченным, форма уведомления о проведении экспертизы для определения размера фактических недостач, повреждения (порчи) груза)</p> <p>(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)</p> <p>(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)</p> <p>(размер штрафа за невывоз груза по вине перевозчика, несвоевременное предоставление транспортного средства, контейнера и просрочку доставки груза; порядок исчисления срока просрочки)</p> <p>(размер штрафа за непредьявление транспортных средств для перевозки груза, за задержку (простой) транспортных средств, поданных под погрузку, выгрузку, за простой специализированных транспортных средств и задержку (простой) контейнеров)</p>			
9. Информация о принятии заказа (заявки) к исполнению			
<p>(дата принятия заказа (заявки) к исполнению)</p>		<p>(фамилия, имя, отчество, должность лица, принявшего заказ (заявку) к исполнению)</p>	<p>(подпись)</p>

10. Перевозчик		
(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))		
11. Транспортное средство		
(количество, тип, марка, грузоподъемность (в тоннах), вместимость (в кубических метрах))	(регистрационные номера)	
	Контейнер	
12. Оговорки и замечания перевозчика		
(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)	
13. Прочие условия		
(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)		
14. Переадресовка		
(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)	
15. Стоимость услуг перевозчика и порядок расчета провозной платы		
(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))		
16. Дата составления, подписи сторон		
представитель	<input type="text"/>	АО "ПКТ", Дорога на Турухтанные острова, 17, Санкт-Петербург
(дата)	(подпись)	
17. Отметки грузоотправителей, грузополучателей, перевозчиков		
Краткое описание обстоятельств, послуживших основанием для отметки	Расчет и размер штрафа	Подпись, дата

Счет-фактура

Приложение № 1 к постановлению Правительства Российской Федерации от 20 января 2011 г. № 112/1
 (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 19 августа 2017 г. № 981)

Счет-фактура № от 2020 г.

Исправление № от —

Продавец: ООО

Адрес:

ИНН/КПП продавца:

Грузоотправитель и его адрес: —

Грузополучатель и его адрес: —

К платежно-расчетному документу № от

Покупатель:

Адрес:

ИНН/КПП покупателя:

Валюта: наименование, код

Идентификатор государственного контракта, договора (соглашения) (при наличии):

Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг), имущественного права	Код вида товара	Единица измерения		Количество (объем)	Цена (тариф) за единицу измерения	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав без налога - всего	В том числе сумма акциза	Налоговая ставка	Сумма налога, предъявляемая покупателю	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав с налогом - всего	Страна происхождения товара		Регистрационный номер таможенной декларации	
		код	условное обозначение (национальное)								цифровой код	краткое наименование		
1	1a	2	2a	3	4	5	6	7	8	9	10	10a	11	
Всего к оплате													X	

Руководитель организации или иное уполномоченное лицо

(подпись)

(ф.и.о.)

Главный бухгалтер или иное уполномоченное лицо

(подпись)

(ф.и.о.)

Индивидуальный предприниматель или иное уполномоченное лицо

(подпись)

(ф.и.о.)

(подпись) (оплатили продавцы или государственная регистрация индивидуального предпринимателя)

Сертификат происхождения

1. Exporter (name, address, country)		ORIGINAL №	
2. Consignee (name, address, country)		CERTIFICATE OF ORIGIN Issued in the Russian Federation	
3. Means of transport and route By sea Name of the vessel: Port of Loading: Port of Discharge: Container №		4. For official use	
5. Country of origin RUSSIAN FEDERATION		6. Supplementary details B/L № Invoice № contract №	
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

(организация-хранитель, адрес, телефон, факс)		Форма по ОКУД	Код
Склад ответственного хранения			0335001
(структурное подразделение)		по ОКПО	73357023
поклажедатель (наименование, адрес, телефон, факс)		Вид деятельности по ОКДП	
фамилия, имя, отчество)		по ОКПО	
		Договор	номер
			дата
		Вид операции	

Номер документа	Дата составления:	Время составления:

АКТ

О ПРИЕМЕ-ПЕРЕДАЧЕ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА ХРАНЕНИЕ

Акт составлен в том, что приняты на хранение

_____ (наименование, номер места хранения) _____ (срок хранения) _____ дней

следующие товарно-материальные ценности:

№	Товарно-материальные ценности		Характеристика	Единица измерения		Кол-во коробок (шт)	Цена, руб. коп.	Вес нетто (кг)	Вес брутто (кг)	Кол-во паллет (шт)
	наименование, вид упаковки	код		наименование	код по ОКЕИ					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1			Кор							
№ конт. расх.		Всего по акту:								

Условия хранения _____
 Особые отметки _____

Товарно-материальные ценности на хранение :

Сдал _____ (подпись) / _____ (расшифровка подписи)
 _____ (должность)
 М.П.

Принял _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)
 _____ (должность) Олег Семенов
 М.П.

Акт о возврате товарно-материальных ценностей, сданных на хранение

Унифицированная форма № МХ-3
Утверждена постановлением Госкомстата
России от 09.08.99 №66

(организация-хранитель, адрес, телефон, факс)		Код
Склад ответственного хранения		
(структурное подразделение)		
поклажедатель (наименование, адрес, телефон, факс)	Вид деятельности по ОКДП	
фамилия, имя, отчество)	по ОКПО	
	Договор	номер
		дата
	Вид операции	

Номер документа	Дата составления:	Время составления:

АКТ

О ВОЗВРАТЕ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ, СДАННЫХ НА ХРАНЕНИЕ

Акт составлен в том, что поклажедатель принял от хранителя следующие товарно-материальные ценности:

№	Товарно-материальные ценности		Характеристика	Единица измерения		Кол-во коробок (шт)	Цена, руб. коп.	Вес нетто (кг)	Вес брутто (кг)	Кол-во паллет (шт)
	наименование, вид упаковки	код		наименование	код по ОКЕИ					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1			Кор							
2				Кор						
№ конт. расх.			Всего по акту:							

Условия хранения _____
 Особые отметки _____

В соответствии с договором о хранении за время хранения _____ дней
 вышеперечисленных товарно-материальных ценностей организацией-хранителем выполнены, а поклажедателем приняты
 следующие работы и услуги:

Товарно-материальные ценности на хранение :

Принял _____ (должность) _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)
 М.П.

Сдал Оператор _____ Роман Коршунов _____ (расшифровка подписи)
 М.П.

Коносамент



EVERGREEN LINE
A Joint Service Agreement

BILL OF LADING
NOT NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER
ORIGINAL

(2) Shipper/Exporter (complete name and address) IP KHYLSTUN TATIANA SERGEEVNA TAX.NR 232805415126 ; REG.NR 318237500321122 353100, KRASNODAR AREA, VYSELKI, VESELAYA STR. 18		(5) Document No. 507900045964	
(3) Consignee (complete name and address) (unless provided otherwise, a consignee 'To Order' means 'To Order of Shipper') GUANGZHOU DING YI FOODS CO.LTD BOOTH 51-53, ZONE 3, NO5 SHUICHANG STREET, HUANSHIXI ROAD, LIWAN, GUANGZHOU, GUANGDONG, CHINA USCC 9144010377621652X3*		(6) Export References	
(4) Notify Party (complete name and address) GUANGZHOU DING YI FOODS CO.LTD BOOTH 51-53, ZONE 3, NO5 SHUICHANG STREET, HUANSHIXI ROAD, LIWAN, GUANGZHOU, GUANGDONG, CHINA USCC 9144010377621652X3*		(7) Forwarding Agent	
(12) Pre-carriage by A LA MARINE 19029S		(13) Place of Receipt/Date ST. PETERSBURG, FCT	
(14) Ocean Vessel/Voy. No. COSCO HARMONY 050E		(15) Port of Loading ST. PETERSBURG, FCT	
(16) Port of Discharge YANTIAN, CHINA		(17) Place of Delivery YANTIAN, CHINA	
Particulars furnished by the Merchant			
(18) Container No. And Seal No. Marks & Nos. CONTAINER NO./SEAL NO. EGSU5013049/4RH/2259814 /1800 CARTONS (REEFER HI-CUBE) /45425784 / NO MARKS (22) TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGES (IN WORDS) ONE (1) CONTAINER ONLY		(19) Quantity And Kind of Packages 1 X 4RH	
		(20) Description of Goods FROZEN BROILER CHICKEN FEET GRADE C TOTAL 27 000.00 NET WEIGHT KGS REEFER CONTAINER TEMPERATURE SET AT -18.0 DEGREES CELSIUS "OCEAN FREIGHT PREPAID" SHIPPER'S LOAD & COUNT	
		(21) Measurement (M ³) Gross Weight (KGS) 27,810.000 KGS	
(24) FREIGHT & CHARGES		(23) Declared Value \$ If Merchant enters actual value of Goods and pays the applicable ad valorem tariff rate, Carrier's package limitation shall not apply. 502717	
		Revenue Tons Rate Per Prepaid Collect	
(25) B/L NO. EGLV 507900045964		(27) Number of Original B(s)/L THREE (3)	
(26) B/L Issue/Date ST. PETERSBURG, PLP NOV. 24, 2019		(29) Prepaid at ST. PETERSBURG, PLP	
(30) Collect at ST. PETERSBURG, FCT		(31) Exchange Rate (32) Exchange Rate	
(33) Laden on Board NOV. 24, 2019 A LA MARINE 19029S ST. PETERSBURG, FCT		EVERGREEN SHIPPING AGENCY (RUSSIA) LIMITED As agent for the Carrier and the Vessel Provider Evergreen Marine (UK) Limited doing business as "Evergreen Line"	

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 международных 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?

- Проанализируйте основные международные потоки импорта/экспорта целевого продукта.
- Определите основные потенциальные рынки.
- Проведите сравнительный анализ этих рынков с точки зрения размера, роста, удаленности, соответствия вашему продукту и/или ценовому пред-

ложению, 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.
- Подготовьте комплексный финансовый план.

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 г. №1 137). 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 г., принимается на учет в общем порядке. Соответственно, вести отдельный учет НДС по экспорту в таком случае не нужно. Если экспортируются сырьевые¹³ 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-4-3/22600). Порядок его ведения нужно прописать в учетной политике.

¹³ Сырьевые товары — это (абз. 3 п. 10 ст. 165 НК РФ, Письмо Минфина от 14.09.2016 №03-07-08/53679): минеральные продукты; продукция химической промышленности и связанных с ней других отраслей промышленности; древесина и изделия из нее; древесный уголь; жемчуг и изделия из него; драгоценные и полудрагоценные камни и изделия из них; драгоценные металлы, недрагоценные металлы и изделия из них. Соответственно, иные товары являются несырьевыми.

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 г. 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.

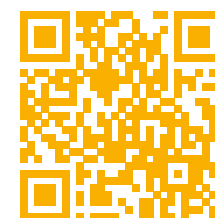
После того как документы собраны, необходимо сдать их в инспекцию вместе с декларацией за текущий квартал с заполненным разделом 4. В случае отсутствия претензий относительно применения нулевой ставки, уплаченный НДС вернут по заявлению. Но пени в данном случае остаются в бюджете.

Полезная информация на сайте **Агроэкспорта**

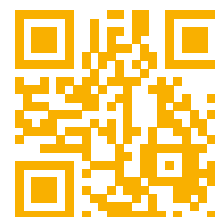
[Аналитика](#) — раздел содержит аналитические обзоры по ключевым продуктам и наиболее перспективным зарубежным рынкам, отраслевые обзоры и оперативную статистику российского аграрного экспорта.



[Господдержка](#) — в разделе собрана информация о действующих мерах господдержки для российских сельхозпроизводителей и подробные инструкции по участию в каждой из представленных программ.



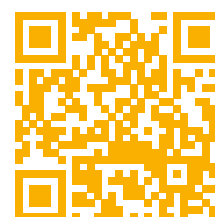
[Мероприятия](#) — в разделе вы найдете информацию о международных мероприятиях для российских экспортеров аграрной продукции, а также анонсы предстоящих мероприятий ФГБУ «Агроэкспорт».



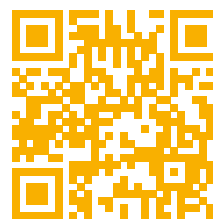
[Продвижение](#) — в разделе публикуются все экспортные гиды и краткие версии концепций продвижения, разработанные ФГБУ «Агроэкспорт».



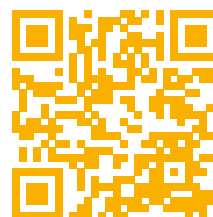
[Барьеры](#) — постоянно обновляемая база данных по статусу доступа российской продукции на зарубежные рынки.



[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:

Instagram: [@mcx_ae](#)

Facebook: [@mcxae](#)

Telegram: www.t.me/mcxae

Яндекс Дзен: www.zen.yandex.ru/id/5ddd1a7cd8a5147cefe9d66c

Связаться с нами:

Сайт: www.aemcx.ru

Телефон: [+7 495 280-74-49](tel:+74952807449)

Почта: info@aemcx.ru

Facebook: [@mcxae](https://www.facebook.com/mcxae)

Instagram: [@mcx_ae](https://www.instagram.com/mcx_ae)

