

Экспортный гид

# Масло подсолнечное

---



ЮАР



Экспортный гид

# Масло подсолнечное



ЮАР

Гид создан при участии:



# Предисловие

---

Настоящий гид разработан как практическое руководство для организации экспорта подсолнечного масла в ЮАР. Гид основан на следующих принципах:

- обобщение самых актуальных сведений о рынке;
- аналитические данные, основанные на оценках отраслевых экспертов;
- практические рекомендации по выходу на рынок;
- простая для восприятия форма изложения информации.

Представленные материалы помогут принять взвешенное решение о выходе на рынок и максимально эффективно организовать экспорт подсолнечного масла в ЮАР.

© ФГБУ «Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации», 2024.

© Все права защищены.

Никакая часть данного издания не может быть воспроизведена 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

---

<b>Резюме .....</b>	<b>5</b>
<b>Список сокращений.....</b>	<b>7</b>
<b>Введение .....</b>	<b>9</b>
<b>1. Краткий обзор — ЮАР .....</b>	<b>12</b>
1.1. Экономические тенденции .....	14
1.2. Политические тенденции.....	20
1.3. Демографические тенденции .....	23
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны.....	24
<b>2. Обзор рынка.....</b>	<b>27</b>
2.1. Объем и динамика рынка .....	29
2.2. Потребительские предпочтения .....	54
2.3. Торгово-распределительная сеть.....	55
2.4. Конкурентная среда и участники рынка .....	64
<b>3. Требования и стандарты на продукцию .....</b>	<b>67</b>
3.1. Контролирующие органы.....	69
3.2. Требования к продукции.....	70
3.3. Требования к упаковке и маркировке .....	72
<b>4. Особенности и барьеры входа на рынок .....</b>	<b>75</b>
4.1. Особенности таможенных процедур.....	77
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры.....	78
<b>5. Организация экспортных поставок .....</b>	<b>80</b>
5.1. Логистика.....	82
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций .....	92
5.3. Формы присутствия на рынке .....	95
5.4. Защита интеллектуальной собственности.....	98
<b>6. Продвижение продукции.....</b>	<b>102</b>
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке .....	104
6.2. Отраслевые выставки и ярмарки .....	105
<b>7. Особые экономические зоны .....</b>	<b>106</b>
<b>8. Особенности ведения бизнеса .....</b>	<b>112</b>
<b>9. Преимущества и риски осуществления поставок .....</b>	<b>120</b>
9.1. Преимущества.....	122
9.2. Риски .....	123

<b>10. Карта действий экспортера .....</b>	<b>124</b>
<b>11. Контактная информация .....</b>	<b>127</b>
11.1. Потенциальные партнеры .....	129
11.2. Профильные организации .....	130
<b>12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК .....</b>	<b>132</b>
<b>Приложение №1. Нормативно-правовая база .....</b>	<b>139</b>

# Резюме

---

- Южно-Африканская Республика — одна из наиболее экономически развитых стран Африки. В 2022 г. объем ВВП составил 405,1 млрд долл. США. По итогам 2023 г. ожидается рост экономики ЮАР на уровне 0,9%. Экономико-географическое положение делает страну привлекательной для бизнеса, так как ЮАР является естественным транспортно-логистическим хабом для прочих государств юга Африки;
- На сельскохозяйственное производство приходится только 2,8% ВВП страны, в нем занято около 21,3% трудоспособного населения. По сравнению с другими африканскими государствами агропромышленный сектор ЮАР является одним из самых развитых;
- Экспорт сельскохозяйственной продукции ЮАР значительно превышает импорт. Основными импортируемыми видами продукции АПК в 2022 г. были масло пальмовое, пшеница, рис, масло подсолнечное и мясо птицы — на их долю пришлось 31,5% от общего объема закупок агропродовольственных товаров в стоимостном выражении;
- Ежегодно в ЮАР потребляется около 1,4 млн тонн пищевых масел, из которых около 55% приходится на подсолнечное и соевое масла. Значительную конкуренцию им составляет пальмовое масло;
- Общее потребление подсолнечного масла в ЮАР в 2022 г. составило 425,4 тыс. тонн, увеличившись относительно показателя 2021 г. на 75,5 тыс. тонн. Удельное потребление подсолнечного масла в 2022 г. достигло 7,0 кг на человека в год;
- Внутреннее производство подсолнечного масла в ЮАР обеспечивает потребление на 75%. В 2022 г. в стране было произведено 321 тыс. тонн подсолнечного масла, что на 4,2% ниже показателя 2021 г. Эксперты прогнозируют незначительное увеличение объемов производства подсолнечного масла в ЮАР по итогам 2023 г. до 335 тыс. тонн;
- Бюро продовольственной и сельскохозяйственной политики ЮАР (BFAP) ожидает, что к 2030 г. урожайность подсолнечника повысится на 30% благодаря совершенствованию методов ведения сельского хозяйства и использованию высокоурожайных сортов, что позволит ЮАР полностью обеспечить растущий внутренний спрос;
- Практически весь урожай семян подсолнечника ЮАР (724,1 тыс. тонн в 2022 г.) направляется на производство подсолнечного масла. В 2023 г. ожидается увеличение посевных площадей до 640 тыс. га и урожая семян подсолнечника до 851 тыс. тонн. Имеющиеся в стране производственные мощности позволяют перерабатывать около 1 млн тонн сырья в год;

- В 2022 г. импорт сырого подсолнечного масла в ЮАР составил 164,3 тыс. тонн на сумму 258,3 млн долл. США. С 2013 г. объем импорта сырого подсолнечного масла вырос на 33,0% в натуральном выражении. Объем импорта рафинированного подсолнечного масла составил 12,7 тыс. тонн;
- Крупнейшими поставщиками сырого подсолнечного масла в ЮАР являются Болгария и Румыния. В 2022 г. на эти страны пришлось около 80% импорта как в натуральном, так и в стоимостном выражении;
- У России не подписано соглашение о свободной торговле с ЮАР, поэтому к российскому экспорту применяется ставка режима наибольшего благоприятствования (РНБ) на условиях ВТО. Ставка ввозной пошлины ЮАР в отношении сырого подсолнечного масла для поставщиков из России составляет 10%;
- Из основных экспортеров подсолнечного масла в ЮАР доступ на рынок по нулевым ставкам в рамках соглашения о свободной торговле получают страны ЕС. Также нулевыми пошлинами облагается импорт из стран SADC и Южноафриканского таможенного союза (SACU)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> В SACU входят Ботсвана, Лесото, Намибия, ЮАР, Эсватини.

# Список сокращений

---

## Англоязычные сокращения

<b>AfCFTA</b>	African Continental Free Trade Area — Африканская континентальная зона свободной торговли
<b>BFAP</b>	The Bureau for Food and Agricultural Policy — Бюро продовольственной и сельскохозяйственной политики
<b>CEC</b>	Crop Estimates Committee — Комитет по оценке урожайности
<b>CIPC</b>	Companies and Intellectual Property Commission — Комиссия по делам компаний и интеллектуальной собственности
<b>DALRRD</b>	Department of Agriculture, Land Reform and Rural Development — Министерство сельского хозяйства, земельной реформы и развития сельских территорий
<b>DOH</b>	Department of Health — Министерство здравоохранения
<b>FIOS</b>	Free In and Out Stowed — условие фрахта судна, когда погрузка и выгрузка груза выполняются за счет отправителя
<b>FOSFA</b>	Federation of Oils, Seeds and Fats Associations — Федерация ассоциаций по торговле маслами, масличными культурами и жирами
<b>GAIN</b>	Global Agricultural Information Network — Глобальная сельскохозяйственная информационная сеть
<b>Incoterms</b>	International commercial terms — международные правила, признанные правительственными таможенными органами, юридическими компаниями и предпринимателями по всему миру как основные условия для международной торговли
<b>ITC Trade Map</b>	Внешнеторговая статистика Международного торгового центра (МТЦ)
<b>OAPI</b>	Organisation Africaine de la Propriété intellectuelle — Африканская организация интеллектуальной собственности
<b>SACU</b>	Southern African Customs Union — Южноафриканский таможенный союз
<b>SADC</b>	Southern African Development Community — Сообщество развития Юга Африки
<b>SARS</b>	South African Revenue Services — Налоговая служба ЮАР
<b>USDA</b>	United States Department of Agriculture — Министерство сельского хозяйства США



**SAGIS** South African Grain Information Service — Информационная служба ЮАР по зерну

**WGI** World Governance Indicators — индикаторы качества государственного управления в мире — показатели, вычисляемые Всемирным банком по собственной методике

### **Русскоязычные сокращения**

**АПК** Агропромышленный комплекс

**ВВП** Валовой внутренний продукт

**ВОИС** Всемирная организация интеллектуальной собственности

**ВТО** Всемирная торговая организация

**ЗПР** Зона промышленного развития

**ЗСТ** Зоны свободной торговли (Free Trade Areas — FTA)

**МВФ** Международный валютный фонд

**МОТ** Международная организация труда (International Labor Organization — ILO)

**ОЭЗ** Особая экономическая зона

**ПИИ** Прямые иностранные инвестиции

**ППС** Паритет покупательной способности

**РНБ** Режим наибольшего благоприятствования

**РОУ АПК** Региональные органы управления агропромышленным комплексом

**ТН ВЭД** Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

**ТРИПС** Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности

**ЮНКТАД** Конференция ООН по торговле и развитию (United Nations Conference on Trade and Development — UNCTAD)

# Введение

---





Южно-Африканская Республика (далее — ЮАР) — самая южная страна африканского континента. На севере граничит с Намибией, Ботсваной и Зимбабве, на северо-востоке — с Мозамбиком и Эсватини, а внутри территории ЮАР находится государство-анклав Лесото. ЮАР — одна из наиболее национально разнообразных и экономически развитых стран Африки. В структуре экономики сельское хозяйство играет незначительную роль и составляет лишь 2,6% ВВП. Коммерческий сельскохозяйственный сектор в ЮАР диверсифицирован, и страна обеспечивает себя большинством основных продуктов питания, за исключением пшеницы, риса, мяса птицы и масличных культур.

### **Общие сведения (2022 г.)**

**ВВП (в текущих ценах):** 405,1 млрд долл. США

**Темпы роста ВВП:** 1,9%

**ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах):** 15 728,5 долл. США

**Уровень инфляции:** 6,9%

**Приток ПИИ:** 9,1 млрд долл. США

**Население:** 60,6 млн человек

**Площадь страны:** 1 219,1 тыс. км<sup>2</sup>

**Площадь сельскохозяйственных земель:** 963,4 тыс. км<sup>2</sup>

**Крупнейшие города по численности населения:** Кейптаун (3,4 млн), Дурбан (3,1 млн), Йоханнесбург (2,0 млн), Совето (1,7 млн), Претория (1,6 млн)

**Уровень урбанизации:** 68,3%

**Уровень безработицы:** 29,8%

**Структура ВВП:** сельское хозяйство (2,8%), промышленность (24,7%), сфера услуг (62,3%)

**Структура занятости (2021 г.):** сельское хозяйство (21,3%), промышленность (17,3%), сфера услуг (61,4%)

**Объем экспорта АПК:** 13,0 млрд долл. США

**Основные товары экспорта АПК:** кукуруза, виноград свежий, апельсины, вина виноградные, яблоки

**Объем импорта АПК:** 7,4 млрд долл. США

**Основные товары импорта АПК:** масло пальмовое, пшеница, рис, масло подсолнечное, мясо птицы

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

*Примечание. Структура ВВП представлена согласно данным Всемирного банка.*

# Краткий обзор — ЮАР

---





Содержание

---

## **1.1.**

Экономические тенденции

## **1.2.**

Политические тенденции

## **1.3.**

Демографические тенденции

## **1.4.**

Влияние тенденций  
на потребительский рынок страны

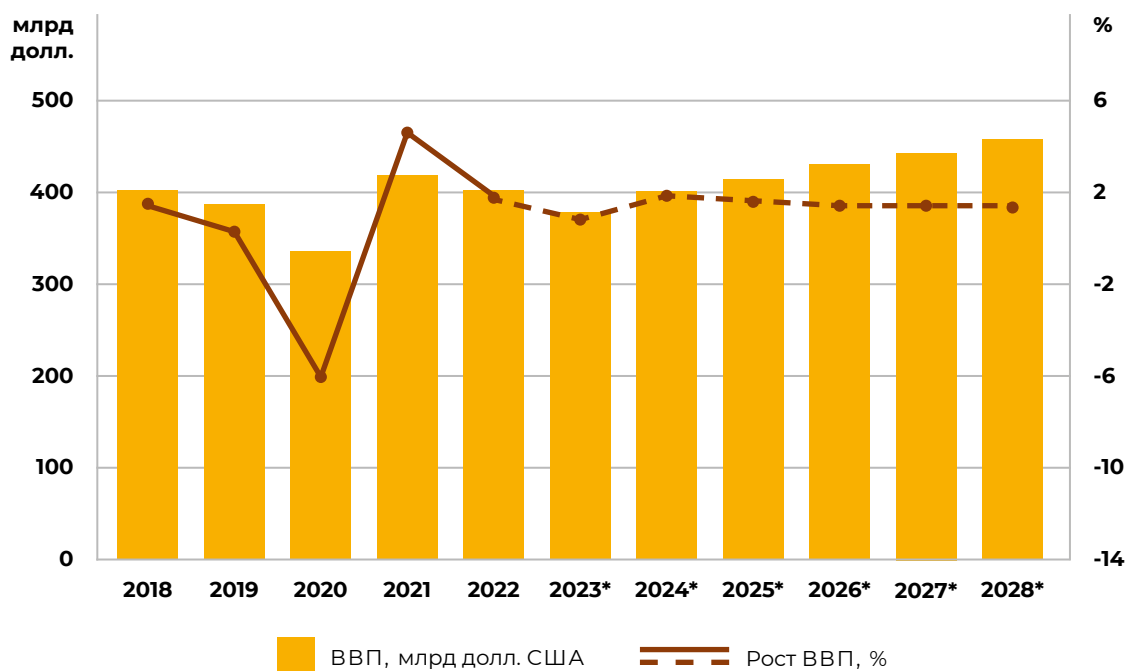
## 1.1. Экономические тенденции

ЮАР входит в число крупнейших и наиболее развитых экономик Африканского континента. Страна богата природными ресурсами, включая золото и уголь, и прочими полезными ископаемыми, добыча которых является неотъемлемой частью экономики ЮАР. Отмена режима апартеида в начале 1990-х гг. и проведение первых в стране всеобщих демократических выборов в 1994 г. позволили ЮАР значительно увеличить темпы роста экономики и повысить благосостояние населения за счет проведения структурных реформ и интеграции страны в мировое экономическое сообщество после снятия международных санкций. Однако в последние годы ЮАР демонстрирует довольно скромные темпы роста, что обусловлено крайне высоким уровнем социально-экономического неравенства, волатильностью промышленного сектора, а также энергетическим кризисом, вызванным неэффективностью управления государственными компаниями и стареющей инфраструктурой.

В результате пандемии COVID-19 экономика ЮАР сократилась на 6,0% в 2020 г., но уже в 2021 г. темпы восстановления реального ВВП составили 4,7%, что является наиболее высоким показателем прироста с 2007 г. Однако данный результат был достигнут в основном за счет эффекта отложенного спроса, и уже в 2022 г. темпы развития вернулись к более консервативному показателю в 1,9%. Рецессия, вызванная пандемией, усугубила социально-экономические проблемы страны. Несмотря на то, что показатели ВВП восстановились после 2020 г., в стране остается крайне высокий уровень безработицы, особенно среди женщин и молодежи. Помимо этого, 2022 г. стал рекордным по количеству зафиксированных перебоев в работе электросети, что говорит об усугублении энергетического кризиса в ЮАР, продолжающегося с 2007 г. За последние годы случаи отключения электричества участились, что привело к объявлению в феврале 2023 г. режима чрезвычайной ситуации. Кроме того, существенный экономический ущерб был нанесен в результате наводнений в провинции Квазулу-Натал, которая занимает второе место по вкладу в ВВП ЮАР. Причиненный провинции ущерб оценивается в более чем 400 млн долл. США, что также негативно влияет на показатели ВВП.

Согласно оценкам МВФ, темп прироста реального ВВП ЮАР в 2023 г. составит 0,9%. Африканский банк развития (AfDB) и Oxford Economics также ожидают низкие показатели роста экономики в 0,2%. Замедление темпов роста обусловлено продолжающимся энергетическим кризисом и нестабильностью внешнеторговой конъюнктуры, по причине которой снижается спрос на южноафриканские экспортные товары. В свою очередь, внутренние социально-экономические проблемы страны могут потребовать дополнительных затрат со стороны правительства, что увеличит давление на финансовый сектор ЮАР. В среднесрочной перспективе темпы роста реального ВВП увеличатся, однако останутся ниже уровня, необходимого для обеспечения стабильного развития.

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



Источник: МВФ (World Economic Outlook)

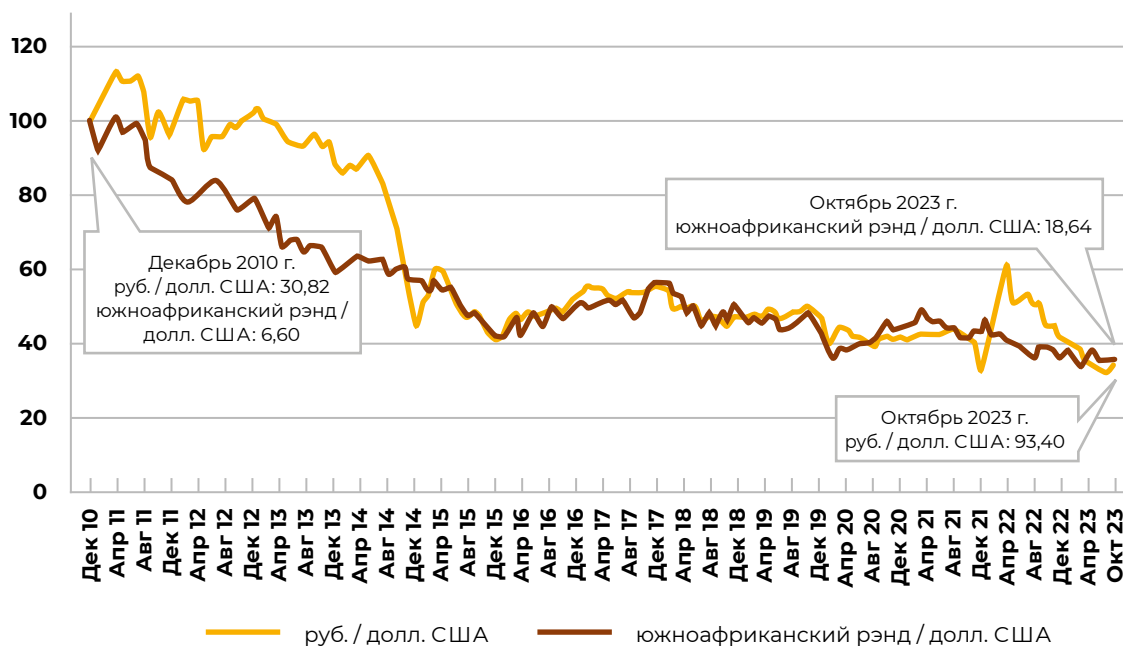
Примечание. \*прогноз, данные МВФ по состоянию на 20.10.2023 г.

В 2010–2023 гг. отмечается высокая волатильность южноафриканского рэнда, вызванная неопределенностью во внутренней политике, снижением оценок страны в международных рейтингах и низкими темпами экономического роста. В 2023 г. курс национальной валюты находился на минимальном уровне за последнее десятилетие по причине внутренней экономической нестабильности. Согласно прогнозам, дальнейшее обесценивание национальной валюты возможно ввиду крайне низких показателей экономического роста, ужесточения денежно-кредитной политики и растущей инфляции, а также замедления роста в странах, являющихся основными торговыми партнерами ЮАР.





Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и южноафриканского рэнда к доллару США, декабрь 2010 г. — октябрь 2023 г.



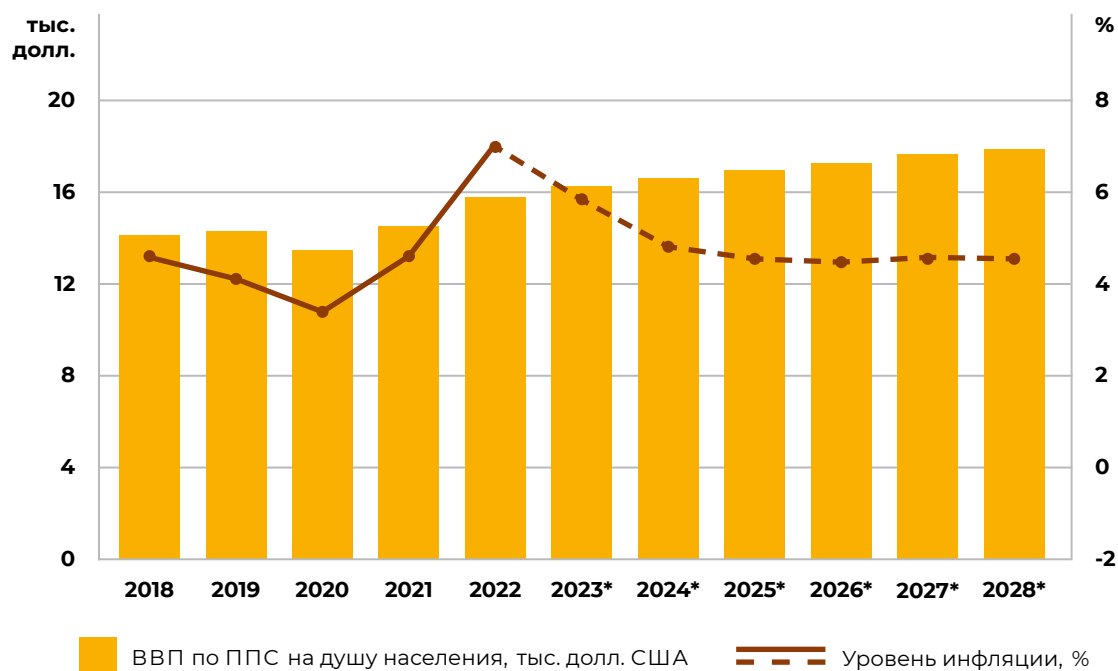
Источник: Банк международных расчетов, финансовый портал [Investing.com](https://www.investing.com)

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

ВВП по ППС на душу населения ЮАР в 2022 г. составил 15 728,5 долл. США, а к 2028 г., по прогнозам МВФ, достигнет 17 880,6 долл. США, демонстрируя в 2023-2028 гг. среднегодовые темпы роста в 2,0%.

Инфляция в 2022 г. составила 6,9%, превысив целевые показатели Центрального банка страны, хотя оставалась ниже уровня, зафиксированного в ряде других стран региона. Рост инфляционного давления обусловлен как внутренними, так и внешними факторами. К основным причинам относятся логистические перебои, вызванные продолжающимся энергетическим кризисом и социальной нестабильностью, а также обесценивание национальной валюты и мировой рост цен на энергоносители и продовольствие. Ожидается, что высокий уровень инфляции, прогнозируемый в 2023 г., приведет к дальнейшему ужесточению денежно-кредитной политики Центрального банка ЮАР. Однако в среднесрочной перспективе инфляционное давление снизится на фоне стабилизации цен на продовольственные товары и энергоносители. Увеличение процентной ставки также будет способствовать снижению инфляции. Согласно прогнозу МВФ, к 2024 г. показатель составит 4,8%, в то время как Oxford Economics ожидает, что инфляция составит 5,1%.

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



Источник: МВФ (World Economic Outlook)

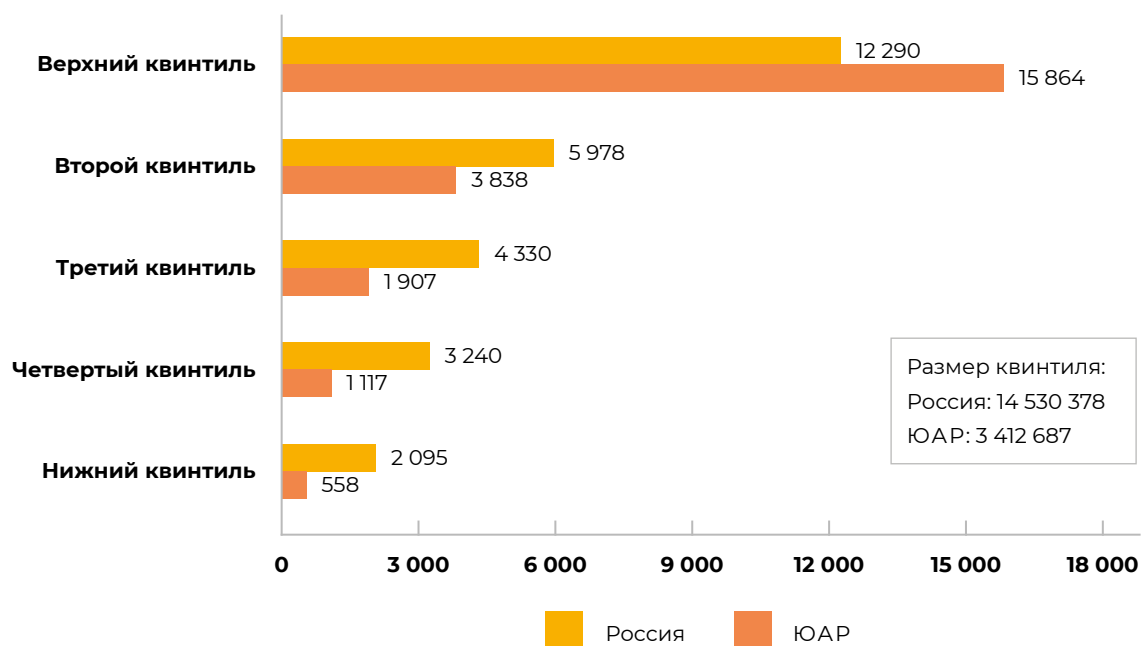
Примечание. \*прогноз, данные МВФ по состоянию на 20.10.2023 г.

В структуре распределения доходов на долю первой (высокодоходной) группы приходится 68,2% доходов занятого населения, в то время как пятая (низкодоходная) группа составляет 2,4%. По состоянию на 2022 г. уровень безработицы в ЮАР оценивается в 29,8%.

Согласно данным Всемирного банка, ЮАР является страной с самым высоким уровнем социально-экономического неравенства. Данная ситуация является наследием режима апартеида, действовавшего в стране до 1994 г., когда коренному африканскому населению страны был ограничен доступ к полноценному участию в политической и экономической жизни страны. Несмотря на то, что с середины 1990-х гг. новым инклюзивным правительством ЮАР были предприняты меры по преодолению неравенства, на сегодняшний день показатель остается на крайне высоком уровне.



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



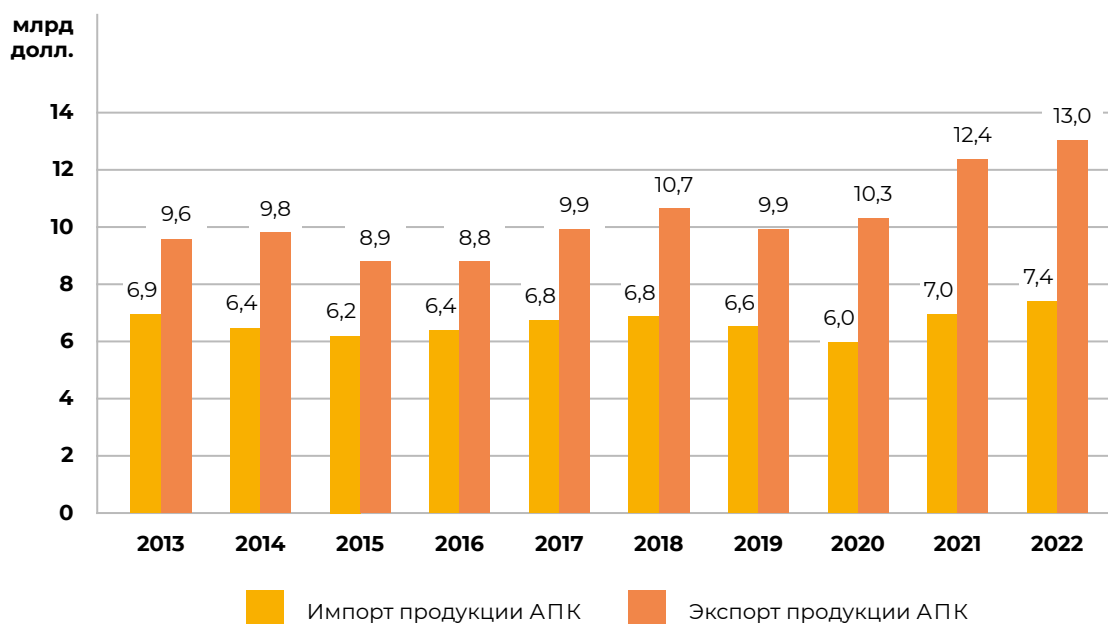
Источник: Всемирный банк, МВФ, ООН

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

## Внешняя торговля продукцией АПК

На долю сельского хозяйства приходится лишь 2,8% ВВП ЮАР, при этом данный сектор составляет около 21,3% структуры занятости. Агропромышленный сектор страны является одним из самых развитых в африканском регионе. К основным видам импортируемой продукции АПК относятся масло пальмовое, пшеница, рис, масло подсолнечное, мясо птицы. В 2010–2022 гг. экспорт значительно превышал импорт сельскохозяйственной продукции. Таким образом, ЮАР является нетто-экспортером продукции АПК. Основными экспортными товарами страны являются кукуруза, виноград, апельсины, вино и яблоки. Общий объем экспорта ЮАР в 2022 г. составил 13,0 млрд долл. США в стоимостном выражении, в то время как импорт составил 7,4 млрд долл. США.

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



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01-24.

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

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Кукуруза	1 212,2	9,3
Виноград свежий	764,3	5,9
Апельсины	762,7	5,9
Вина виноградные	697,2	5,4
Яблоки	490,4	3,8
Мандарины	463,9	3,6
Лимоны и лаймы	357,3	2,8
Сахар свекловичный и тростниковый	293,6	2,3
Соки фруктовые и овощные	286,6	2,2
Орехи макадамия	285,9	2,2
Прочие продукты	7 367,0	56,8
<b>Итого</b>	<b>12 981,0</b>	<b>100</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01-24.

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

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Масло пальмовое	659,5	8,9
Пшеница	636,3	8,6
Рис	478,3	6,4
Масло подсолнечное	279,8	3,8
Мясо птицы	278,7	3,8
Сахар свекловичный и тростниковый	230,1	3,1
Пищевые продукты прочие	197,1	2,7
Рыба мороженая	194,1	2,6
КРС живой	171,5	2,3
Виски	171,0	2,3
Прочие продукты	4 121,2	55,6
<b>Итого</b>	<b>7 417,6</b>	<b>100</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 01-24.

## 1.2. Политические тенденции

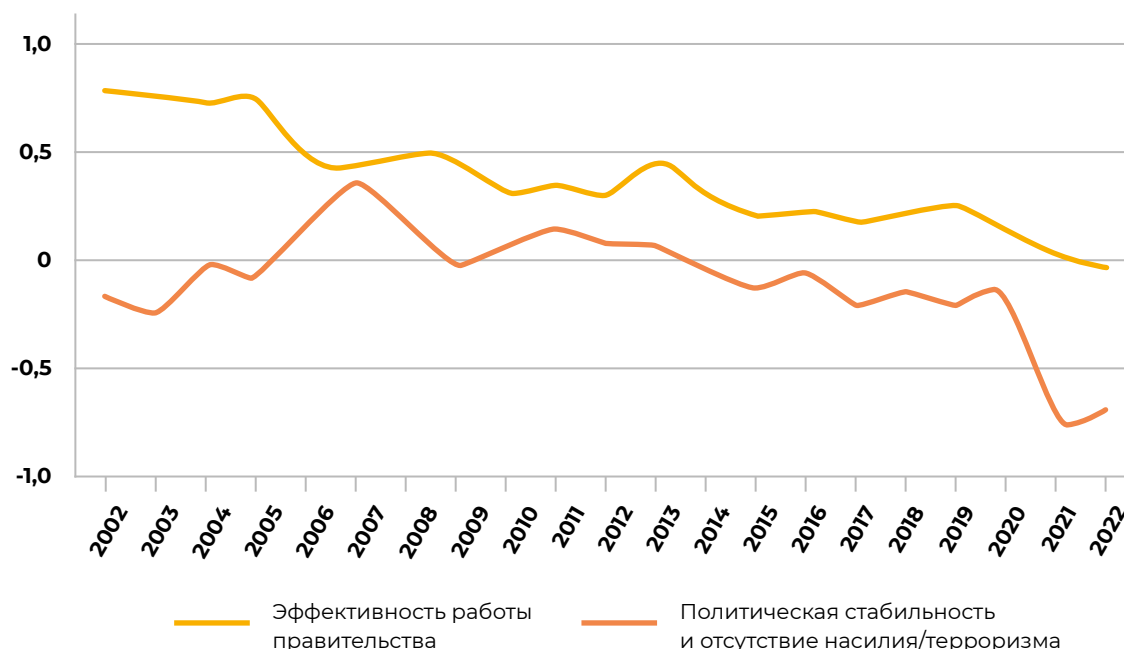
Согласно конституции 1996 г. ЮАР — федеративная республика с президентско-парламентской формой правления. Главой государства и исполнительной власти является президент — лидер партии, получившей большинство на выборах в нижнюю палату парламента страны. Президент избирается на пять лет на первом заседании палаты и назначает министров из числа депутатов. В полномочия главы государства входит одобрение и подписание законов, созыв внеочередных заседаний парламента, назначение дипломатических представителей и т.д. В качестве главы исполнительной власти президент отвечает за реализацию национальной политики и координирует деятельность органов государственной власти. В административном отношении территория федерации разделена на девять провинций.

Законодательная власть в ЮАР принадлежит двухпалатному парламента, состоящему из Национального совета провинций (верхняя палата, 90 членов) и Национальной ассамблеи (нижняя палата, 400 членов). Выборы в нижнюю палату проводятся раз в пять лет по пропорциональной системе голосования: половина депутатов избирается по общенациональным спискам, половина — по провинциальным. К основным полномочиям Национальной ассамблеи относятся внесение поправок в Конституцию, разработка и принятие законов,

контроль за деятельностью органов исполнительной власти. Национальный совет провинций является органом регионального представительства и состоит из делегаций по 10 человек от каждой провинции, состав палаты обновляется по итогам региональных выборов каждые пять лет. При голосовании в Национальном совете провинций каждая делегация имеет один голос, и решение считается принятым, если его поддержали делегации не менее пяти провинций. По итогам выборов 2019 г. в обеих палатах парламента большинство принадлежит партии Африканский национальный конгресс, очередные выборы запланированы на 2024 г.

Судебная система ЮАР включает Верховный апелляционный суд, Высокий суд ЮАР и иные высокие апелляционные суды, нижестоящие окружные, районные, мировые суды и суды магистратов, а также специализированные суды (суд по трудовым спорам, суд по земельным спорам, суд по налоговым спорам и т.п.). Отдельно функционирует Конституционный суд, занимающийся разрешением споров между федеральными органами государственной власти и правительствами провинций, а также оценкой законодательных актов на предмет их соответствия конституции. Правовая система ЮАР сформировалась под влиянием нескольких правовых семей, включая англосаксонскую (в прошлом страна являлась колонией Великобритании), при этом в основе современной южноафриканской системы права лежат элементы романо-германской правовой семьи. В целом судебная ветвь власти в ЮАР характеризуется как независимая и активно участвует в политической жизни страны.

Рис. 6. Основные показатели качества государственного управления в ЮАР



Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators)

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

По данным Всемирного банка, с 2008 г. наблюдается преимущественно негативная динамика показателей эффективности работы правительства и политической стабильности в ЮАР. Последствия глобального финансового кризиса, значительные расходы на проведение чемпионата мира по футболу в 2010 г. в дальнейшем усугубились из-за коррупции, несменяемости власти и неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры. На протяжении длительного времени недовольство населения страны вызывают высокие уровни безработицы и социально-экономического неравенства, а также невыполнение правящей партией предвыборных обещаний. В последние годы ситуацию усложнила рецессия из-за пандемии COVID-19, растущая преступность, а также энергетический кризис, вызванный износом инфраструктуры и низкой эффективностью государственных компаний. Устойчивое снижение качества работы местных и федеральных властей ведет к сокращению притока инвестиций и в сельское хозяйство, оказывая негативное влияние на развитие южноафриканского сектора АПК. Нарастающие проблемы с эффективностью государственного управления косвенно также ограничивают возможности экспортеров, которые стремятся выйти на местный рынок, в том числе через создание совместных мероприятий. Значения индексов эффективности работы правительства и политической стабильности ЮАР в 2022 г. достигли исторического минимума (-0,13 и -0,72 соответственно), в связи с чем ожидается, что в среднесрочной перспективе политические риски будут одним из ключевых сдерживающих факторов развития бизнеса в стране.

ЮАР проводит самостоятельную и независимую внешнюю политику, является важным участником Движения неприсоединения и Африканского союза, а также одним из государств-основателей БРИКС. Страна стремится выстраивать прагматичные отношения как с развивающимися странами Африки и Азии, так и с наиболее экономическими развитыми государствами (крупнейшими после Китая торговыми партнерами ЮАР являются США, Германия, Япония, Великобритания и Нидерланды). Россия наряду с другими странами-членами БРИКС является важным стратегическим партнером ЮАР. Так, в феврале 2023 г. в целях поддержания безопасности судоходства в Индийском океане ЮАР, Россия и Китай провели совместные военно-морские учения. В сфере экономического взаимодействия между Россией и ЮАР координирующим механизмом является Смешанный межправительственный комитет по торгово-экономическому сотрудничеству, на очередном заседании которого в марте 2023 г. стороны подтвердили обоюдную готовность развивать сотрудничество по широкому спектру направлений в области промышленности, энергетики, информационно-коммуникационных технологий, науки, образования и сельского хозяйства.

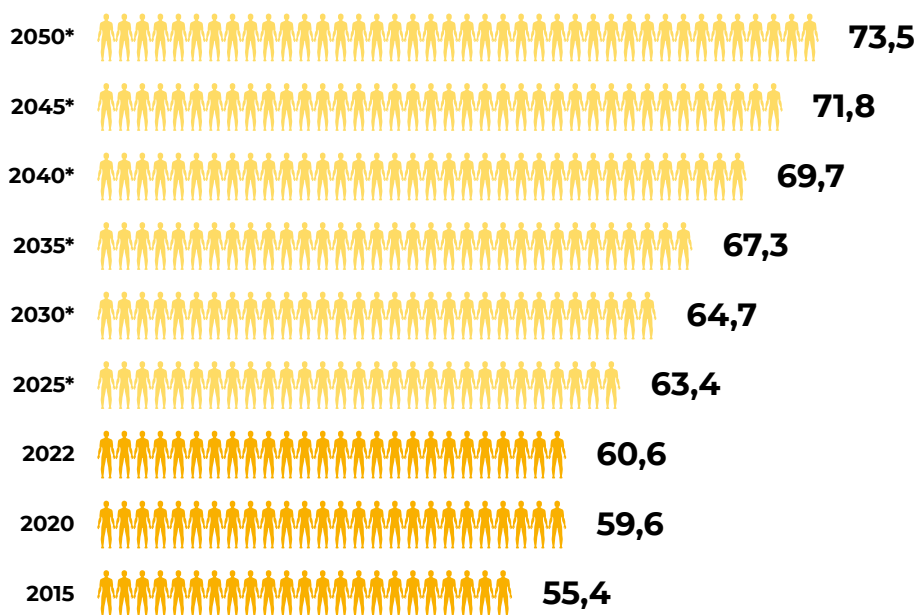


<sup>2</sup> <http://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Reports>

### 1.3. Демографические тенденции

По состоянию на 2022 г. численность населения ЮАР составляет 60,6 млн человек. Среднегодовые темпы прироста населения страны в 2015-2022 гг. составили 1,3% в год. Ожидается, что в 2022-2050 гг. показатель снизится до 0,7% в год. Согласно прогнозам ООН, численность населения ЮАР в 2050 г. составит 73,5 млн человек. Население в основном сконцентрировано на юге и юго-востоке страны, в первую очередь в прибрежных городах, таких как Кейптаун и Дурбан, а также в центральной части ЮАР в районе Претории и Йоханнесбурга. Уровень урбанизации составляет 68,3%. Большую часть населения составляют африканцы, однако в стране также проживает большое количество выходцев из европейских и азиатских стран. Помимо этого, гражданами ЮАР являются люди смешанного африканского, европейского и азиатского происхождения, обладающие особой культурной идентичностью. Разнообразие этнической структуры жителей ЮАР обуславливает наличие более чем десяти официальных языков, наиболее распространенными из которых являются зулусский, коса, африкаанс, сепеди, сетсвана и английский. Не менее 80% населения исповедует христианство.

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



Источник: МВФ, ООН

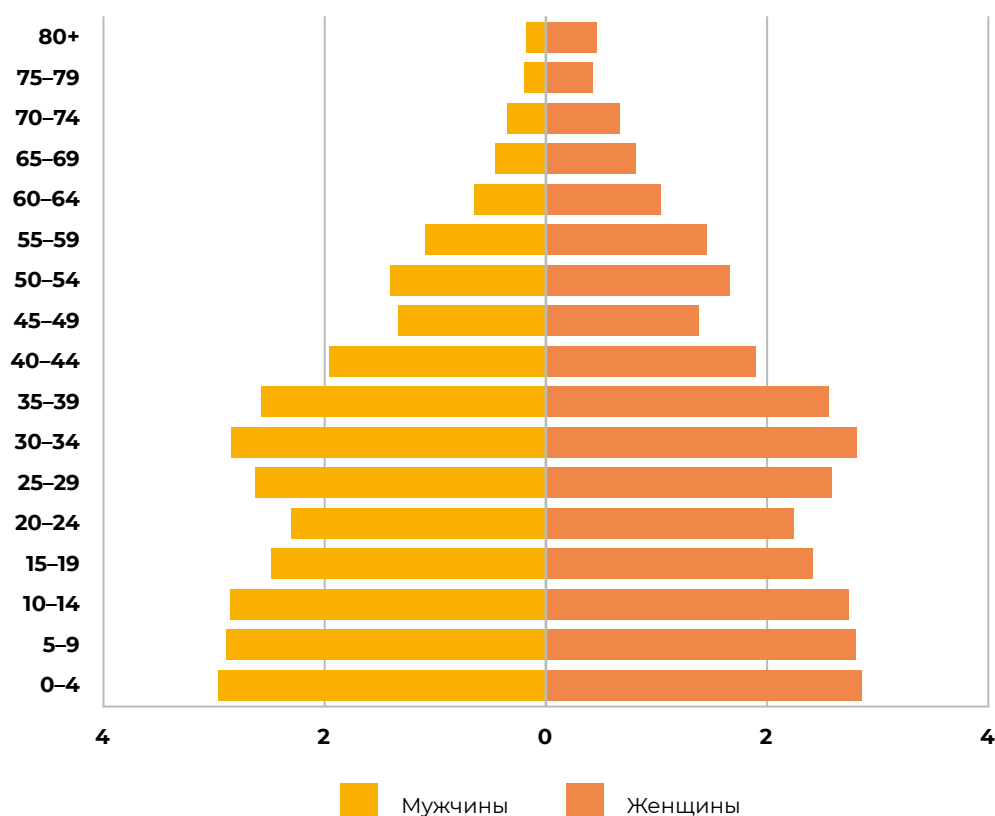
Примечание. \*прогноз.

Демографическая ситуация в ЮАР существенно отличается от наблюдаемой в большинстве стран Африки южнее Сахары. Будучи одним из наиболее экономически развитых государств региона, ЮАР уже прошла несколько этапов демографического перехода, и на сегодняшний день темпы прироста населения страны замедляются ввиду постепенного снижения уровня рождаемости,



характерного для урбанизированного общества, что, помимо прочего, ведет к увеличению среднего возраста жителей. На сегодняшний день доля молодого населения до 25 лет остается значительной — около 44,3%, однако впоследствии данный показатель будет сокращаться. При этом в ЮАР увеличивается доля трудоспособного населения, составляющая около 65,6%. Основной проблемой для растущего числа трудоспособных граждан является высокий уровень безработицы, который в 2022 г., согласно данным Всемирного банка, составлял 29,8%. Особенно критичной является молодежная безработица — более половины населения в возрасте от 15 до 24 лет не имеют официального трудоустройства.

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



Источник: ООН

## 1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

ЮАР является одной из самых развитых стран африканского континента. Страна привлекательна для ведения бизнеса благодаря растущему рынку, развитому производственному сектору и инфраструктуре. Коммерческий сельскохозяйственный сектор в ЮАР диверсифицирован и обеспечивает страну

основными продуктами питания, за исключением пшеницы, риса, мяса птицы и масличных культур. Благодаря выгодному географическому положению ЮАР является крупным транспортно-логистическим хабом для других африканских стран.

### **Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок ЮАР:**

- развитие экономики и инфраструктуры страны стимулирует рост продовольственного рынка. Потребители открыты к импортной продукции и положительно воспринимают появление новых импортных брендов на рынке;
- развитие туризма и увеличение туристического потока дает дополнительный стимул к развитию продовольственного рынка страны;
- перерабатывающая отрасль хорошо развита в ЮАР. Поскольку страна также является крупным производителем и экспортером готовых продуктов питания в африканском регионе, то высок спрос на различные ингредиенты;
- высокий уровень инфляции снижает покупательную способность населения, что сокращает спрос на товары премиального сегмента;
- рост спроса на готовые продукты питания. Супермаркеты и мини-маркеты увеличивают ассортимент снеков и готовых к употреблению блюд;
- высокий спрос на продукцию собственных торговых марок, поскольку потребители видят в этих продуктах хорошее соотношение цены и качества;
- рост спроса на органические и натуральные продукты питания и напитки, в большинстве магазинов данной продукции отведены целые отделы.



## Расходы на конечное потребление

Расходы на конечное потребление на душу населения в 2022 г. составили 4 271,8 долл. США, что на 1,7% выше уровня 2021 г. В структуре потребительских расходов доля продуктов и безалкогольных напитков составила 20,7% или 884,4 долл. США, в том числе 37,3 долл. США пришлось на растительные масла и жиры. К 2027 г. прогнозируется, что расходы на конечное потребление на душу населения вырастут до 4 386,8 долл. США в текущих ценах, при этом расходы на продукты питания и безалкогольные напитки увеличатся на 1,1% до 894,0 долл. США. На долю растительных масел и жиров придется 0,9% от общего объема расходов на конечное потребление в ЮАР (или 37,6 долл. США).

Рис. 9. Расходы на конечное потребление в ЮАР 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

---



Содержание

---



## **2.1.**

Объем и динамика рынка

## **2.3.**

Торгово-распределительная сеть

## **2.2.**

Потребительские предпочтения

## **2.4.**

Конкурентная среда  
и участники рынка

## 2.1. Объем и динамика рынка

### Производство

#### Семена подсолнечника

Рынок семян подсолнечника в ЮАР является зрелым и сбалансированным. Урожаи подсолнечника уже к 1990 г. достигли отметки выше 600 тыс. тонн, а выделяемые под культуру площади с того же года, за исключением трех лет, не снижались ниже 400 тыс. га.

Семена высаживают в период с ноября по январь, а сбор урожая происходит с конца апреля по середину мая. Почти все собранные семена перерабатываются в подсолнечное масло и жмых. Небольшое количество семян экспортируется из ЮАР в соседние страны. Объемы производства семян подсолнечника южноафриканскими фермерами во многом зависят от цен на другие культивируемые культуры (например, кукуруза). За последние несколько лет площади под подсолнечник периодически сокращались из-за снижения рентабельности по сравнению с прочими культурами. Тем не менее, Бюро продовольственной и сельскохозяйственной политики (BFAP) прогнозирует, что к 2030 г. урожайность подсолнечника повысится почти на 30% благодаря совершенствованию методов ведения сельского хозяйства и использованию высокоурожайных сортов, что позволит ЮАР полностью обеспечить растущий внутренний спрос.

Согласно данным южноафриканского Комитета по оценке урожайности (СЕС), в 2022 г. подсолнечником было засеяно 555,7 тыс. га, что на 17,1% меньше, чем в предыдущем году. Объемы производства семян подсолнечника в том же году составили 724,1 тыс. тонн — на 14,4% меньше аналогичного показателя 2021 г. С учетом падения уровня производства по итогам 2022 г. и роста цен на семена подсолнечника, СЕС прогнозирует увеличение посевных площадей под подсолнечник на 15,2% в 2023 г. до 640 тыс. га. При нормальных погодных условиях и в рамках среднего уровня урожайности за последние 10 лет (1,33 тонн/га) объем производства семян подсолнечника в 2023 г. оценивается в 851 тыс. тонн.

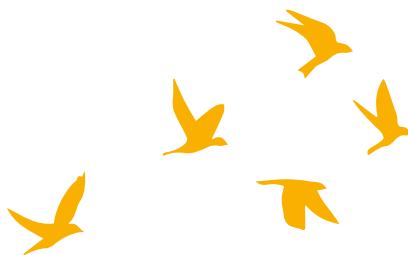
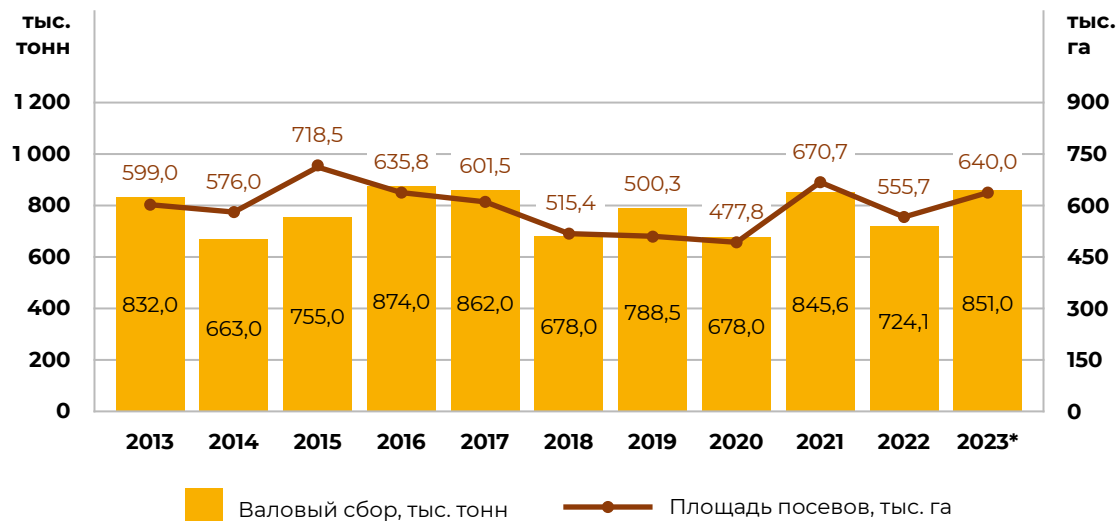


Рис. 10. Площадь выращиваемого подсолнечника и производство семян подсолнечника в ЮАР, 2013–2023 гг.

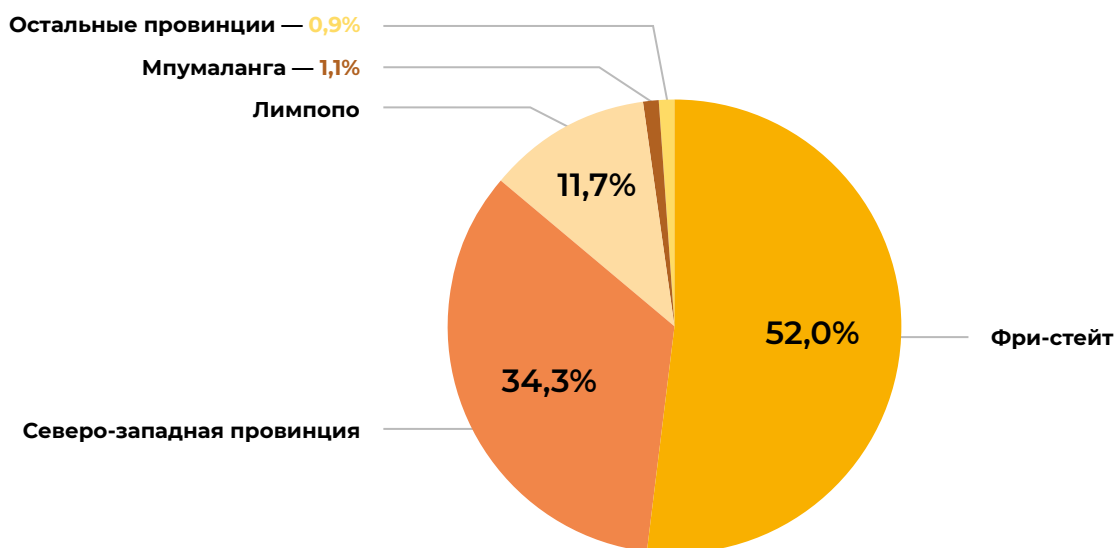


Источник: Комитет по оценке урожайности ЮАР (СЕС)

Примечание. \*оценка

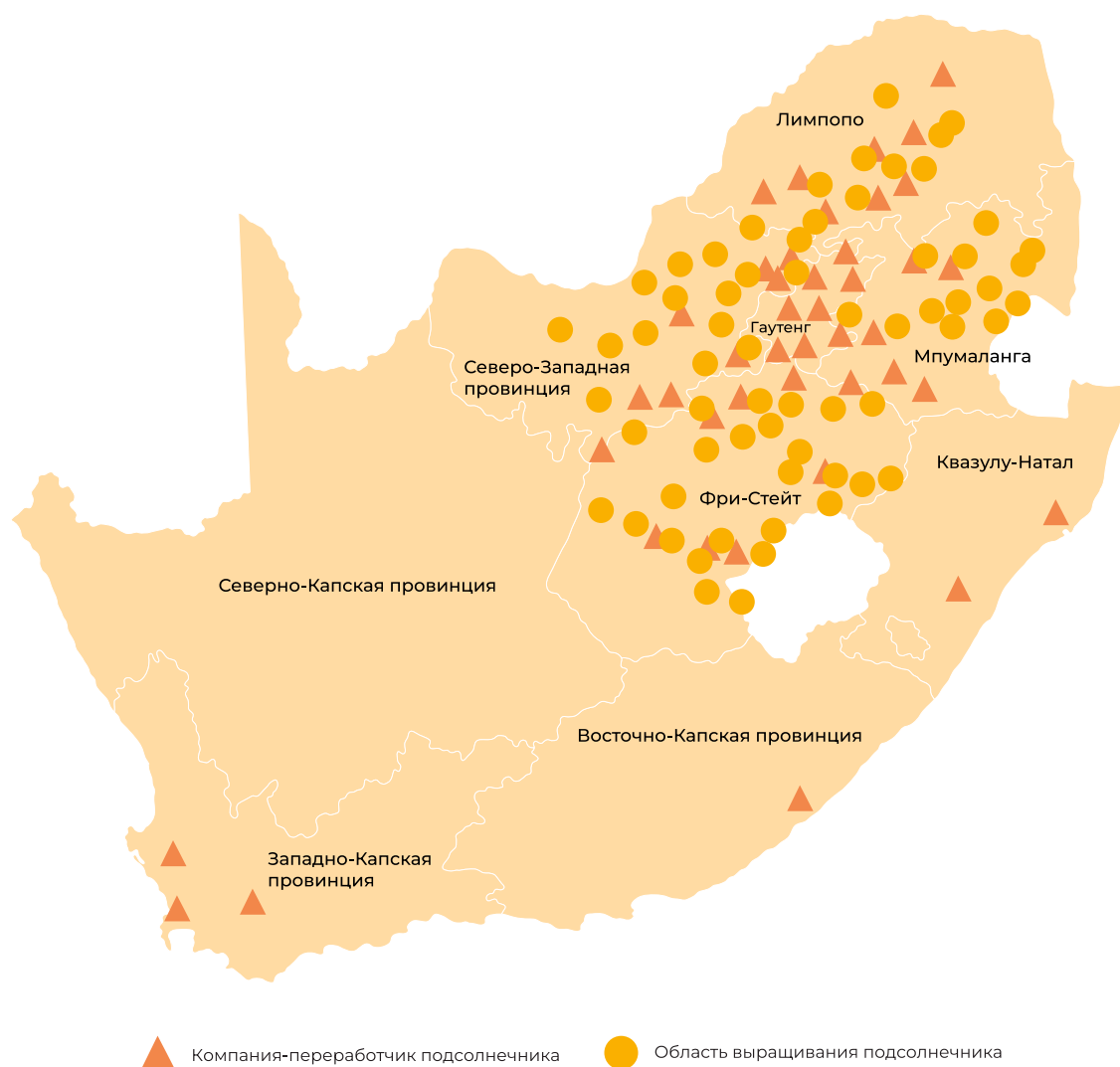
Основными регионами выращивания подсолнечника в ЮАР являются Фри-Стейт, Северо-Западная провинция и Лимпопо. В 2022 г. на три данных провинции пришлось 98,0% собранного подсолнечника. Более половины — 52,0%, пришлось на провинцию Фри-Стейт, чуть больше трети (34,3%) — на Северо-Западную провинцию и 11,7% на Лимпопо.

Рис. 11. Доли провинций ЮАР в валовом сборе подсолнечника, 2022 г., %



Источник: Информационная служба ЮАР по зерну (SAGIS)

Рис. 12. Производство и переработка подсолнечника в ЮАР



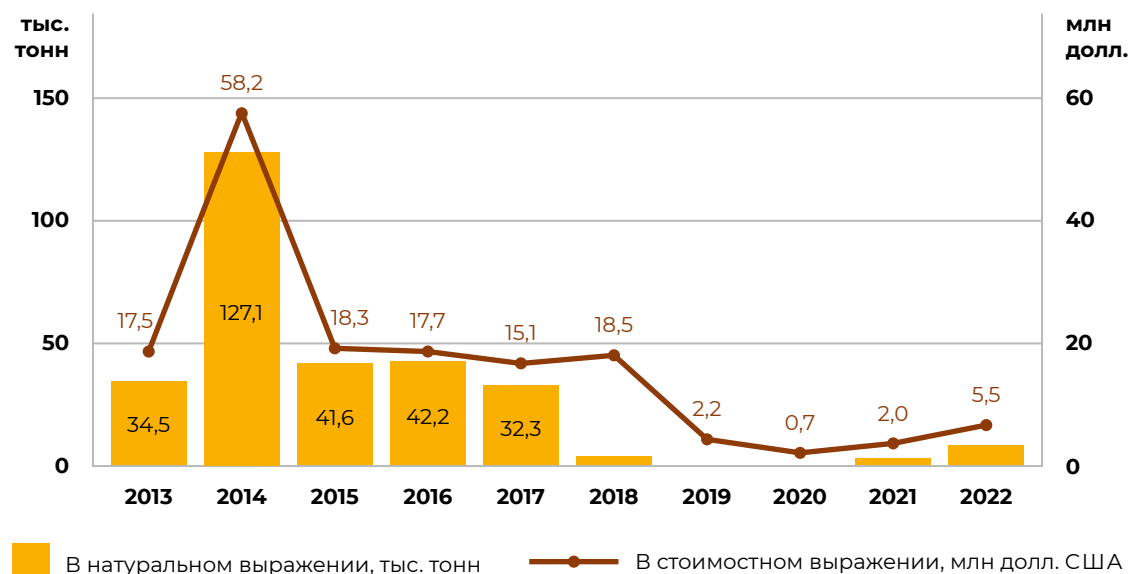
Источник: составлено на основании данных Министерства сельского хозяйства, земельной реформы и развития сельских районов ЮАР

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

ЮАР импортировала заметные объемы семян подсолнечника вплоть до 2017 г., тогда импорт составил 32,3 тыс. тонн на сумму 15,1 млн долл. США. Наибольшего значения в 2013-2022 гг. показатель достигал в 2014 г., когда поставки составили 127,1 тыс. тонн на сумму 58,2 млн долл. США. В 2018 г. импорт семян подсолнечника снизился относительно 2017 г. на 90,1% в натуральном выражении (3,2 тыс. тонн), а к 2020 г. упал до 0,7 тыс. тон. В 2022 г. объем импорта семян подсолнечника ЮАР составил 8,4 тыс. тонн на сумму 5,5 млн долл. США. Более 90% импорта в натуральном выражении и 70% в стоимостном пришлось на Ботсвану.



Рис. 13. Импорт семян подсолнечника ЮАР в натуральном и стоимостном выражении, 2013–2022 гг.



Источник: ITC Trade Map

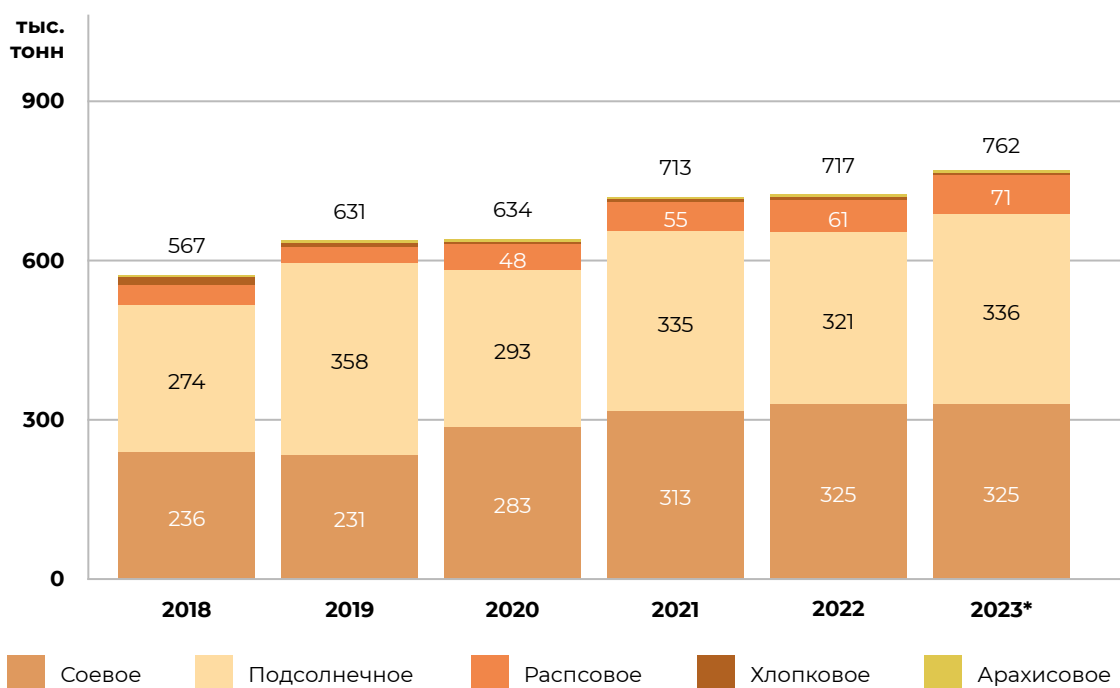
Примечание. Код ТН ВЭД 1206.

## Подсолнечное масло

Основными видами растительных масел, производимыми в ЮАР, являются подсолнечное, соевое, рапсовое, хлопковое и арахисовое. Общий объем производства в 2022 г. оценивается в 717,0 тыс. тонн, что на 0,6% выше уровня 2021 г. Из них объемы производства соевого масла в 2022 г. составил 45,3% от совокупного производства масел в ЮАР (или 325,0 тыс. тонн), подсолнечного масла — 44,8% (321,0 тыс. тонн), рапсового масла — 8,5% (61,0 тыс. тонн), а также хлопкового и арахисового масла по 0,7% (5,0 тыс. тонн).



Рис. 14. Структура производства растительных масел в ЮАР по видам в натуральном выражении, 2018-2023 гг., тыс. тонн



Источник: USDA

Примечание. \*оценка

Мощности по переработке семян подсолнечника в стране оцениваются примерно в 1 млн тонн в год, в то время как мощности по рафинированию подсолнечного масла составляют 950 тыс. тонн в год. В годы низкого урожая уровень загрузки предприятий по переработке семян подсолнечника сокращается, а рафинирующие предприятия импортируют больше сырого масла.

В 2021-2023 гг. сектор производства растительного масла ЮАР столкнулся с целым рядом проблем: перебои с электроснабжением, высокие коммунальные расходы, высокий уровень инфляции и растущие процентные ставки. В то же время общее удорожание подсолнечника за последние несколько лет может подтолкнуть фермеров к увеличению посевных площадей, а инвесторов к увеличению инвестиций в перерабатывающий сектор.

Динамика производства подсолнечного масла ЮАР фактически отражает динамику объема валового сбора подсолнечника. В 2022 г. объем произведенного подсолнечного масла в стране составил 321,0 тыс. тонн, что на 4,2% меньше показателей 2021 г. Снижение объемов переработки коррелировало со снижением объема убранных подсолнечника, который в 2022 г. сократился на 14,4%. Ожидаемое увеличение посевных площадей под подсолнечник и валового сбора подсолнечника, согласно оценкам USDA, позволят увеличить объем производства подсолнечного масла в ЮАР в 2023 г. до 356 тыс. тонн (+10,9% по отношению к 2021 г.).

Рис. 15. Производство подсолнечного масла в ЮАР, 2018-2023 гг., тыс. тонн



Источник: USDA

Примечание. \*оценка

## Потребление

Потребление пищевых масел в ЮАР достигает около 1,4 млн тонн в год. В 2022 г. годовой прирост объема потребления составил чуть более 3%. Спрос на пищевые масла чувствителен к изменениям покупательной способности потребителей, и, поскольку темпы роста экономики ЮАР, как ожидается, останутся невысокими в ближайшие несколько лет, прогнозируется лишь незначительный рост объема потребления пищевых масел.

На подсолнечное и соевое масла приходилось около 55% всего потребления пищевых масел в ЮАР в 2022 г. Конкуренцию им составляет пальмовое масло, которое не производится в ЮАР, а импортируется, преимущественно из Индонезии и Малайзии.

Уровень самообеспеченности подсолнечным маслом ЮАР в 2018-2022 гг. колебался от 59,3% в 2020 г. до 95,7% в 2021 г. в зависимости от валового сбора подсолнечника в стране. В 2022 г. внутреннее производство подсолнечного масла обеспечивало потребности страны в данной продукции на 75,5%, что находится на уровне 2018 г.

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

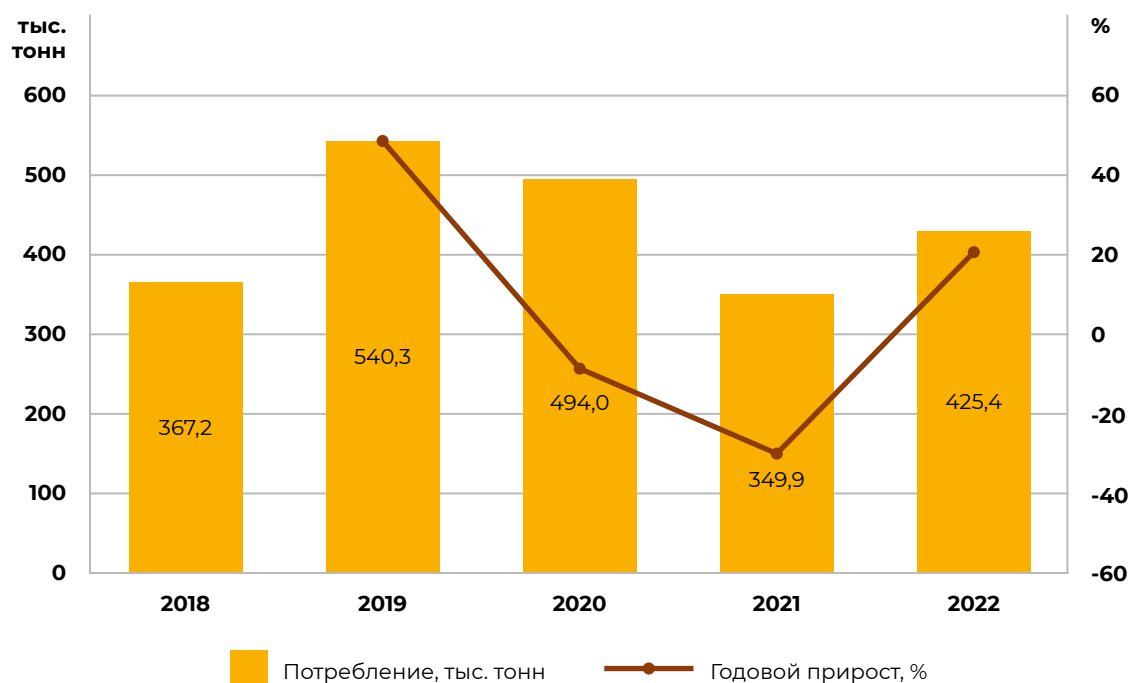
Показатель	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Ресурсы всего</b>	<b>423,4</b>	<b>604,0</b>	<b>555,7</b>	<b>404,8</b>	<b>497,9</b>
Производство	274,0	358,0	293,0	335,0	321,0
Импорт	149,4	246,0	262,7	69,8	176,9
<b>Использование всего</b>	<b>423,4</b>	<b>604,0</b>	<b>555,7</b>	<b>404,8</b>	<b>497,9</b>
Внутреннее потребление	363,2	540,3	494,0	349,9	425,4
Экспорт	60,2	63,7	61,6	54,9	72,6

Источник: USDA, ITC Trade Map

Примечание. Без учета переходящих запасов.

За период 2018-2022 гг. потребление подсолнечного масла ЮАР увеличивается в среднем на 4,0% в год. Наибольшего значения показатель достигал в 2019 г., когда потребление подсолнечного масла составило 540,3 тыс. тонн. В 2022 г. объем потребления данной продукции составил 425,4 тыс. тонн, что на 21,6% выше показателей 2021 г.

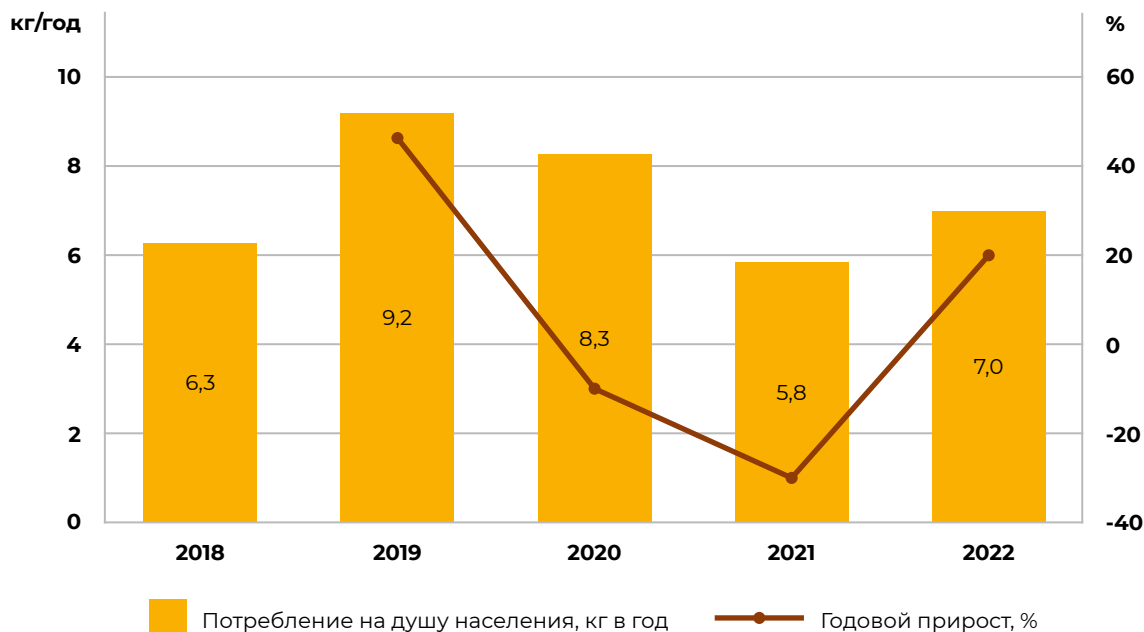
Рис. 16. Потребление подсолнечного масла в ЮАР, 2018-2022 гг., тыс. тонн



Источник: USDA, ITC Trade Map

Потребление подсолнечного масла на душу населения в ЮАР по итогам 2022 г. увеличилось на 20,7% относительно уровня 2021 г. и достигло 7,0 кг на человек. Среднегодовые темпы роста показателя в 2018-2022 гг. составили 2,9% в год.

Рис. 17. Потребление подсолнечного масла в ЮАР на душу населения, 2018-2022 гг., кг/год



Источник: USDA, ITC Trade Map, МВФ

## Экспорт и Импорт

### Экспорт

Объем экспорта ЮАР в 2018-2021 гг. в целом держался на одном уровне, однако снизился в 2021 г. в натуральном выражении до 54,9 тыс. тонн (92,2 млн долл. США). По итогам 2022 г. страна заняла 19-е место среди мировых экспортеров подсолнечного масла в стоимостном выражении. В 2022 г. ЮАР экспортировала 72,6 тыс. тонн данной продукции на общую сумму 157,9 млн долл. США. За период 2013-2022 гг. экспорт ЮАР ежегодно снижался в среднем на 1,0% в натуральном выражении и рос на 5,0% в стоимостном.



Рис. 18. Экспорт подсолнечного масла ЮАР в натуральном и стоимостном выражении, 2013–2022 гг.



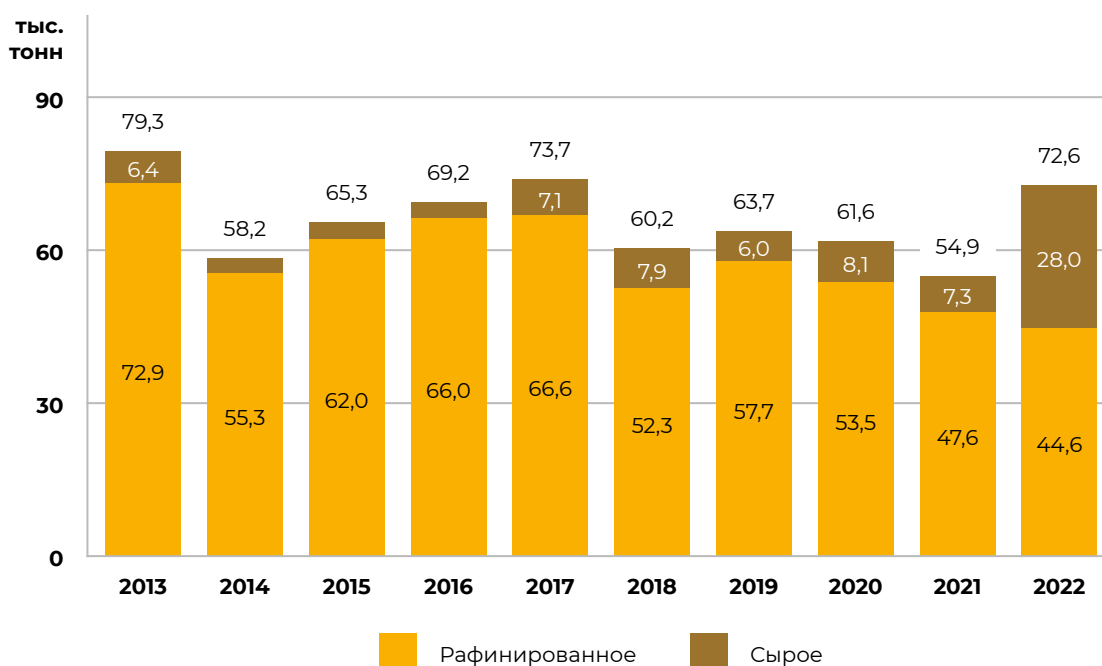
Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Основная часть экспорта подсолнечного масла ЮАР приходится на рафинированное масло, доля которого в 2022 г. составила 61,4%. Средние объемы экспорта сырого подсолнечного масла до 2022 г. составляли 3,0-8,1 тыс. тонн в год. Доля экспорта сырого подсолнечного масла увеличилась с 13,3% в 2021 г. до 38,6% в 2022 г. (28,0 тыс. тонн).



Рис. 19. Структура экспорта подсолнечного масла ЮАР по видам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн



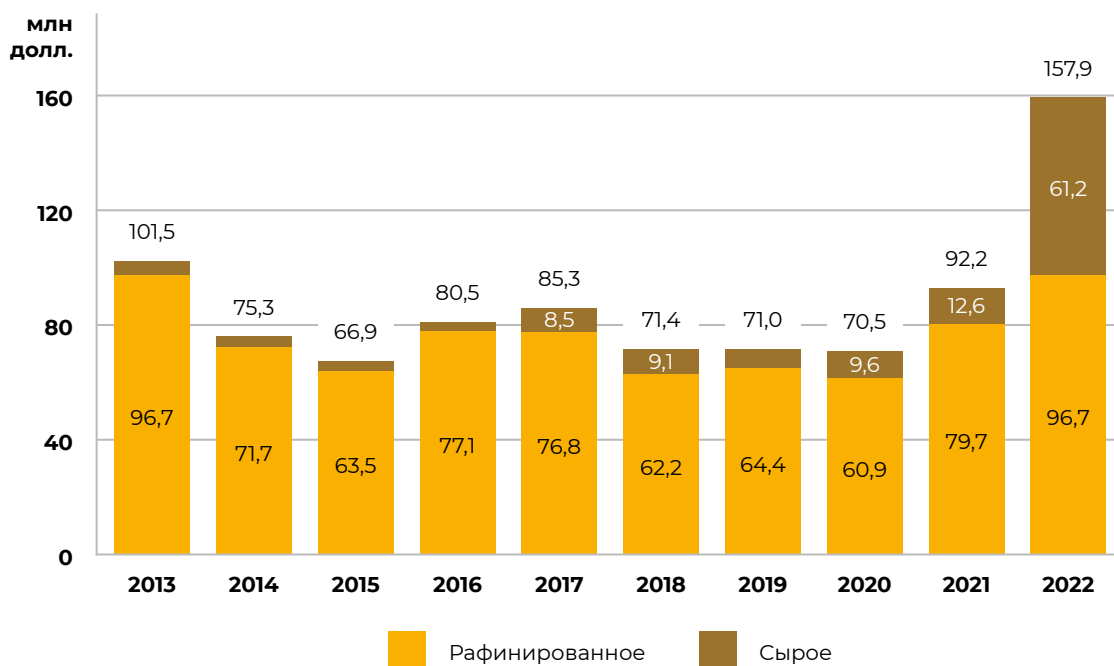
Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

В 2022 г. на долю рафинированного масла пришлось 61,2% всего объема экспорта в стоимостном выражении. Объемы экспорта рафинированного масла ЮАР увеличились на 21,3% в стоимостном выражении. Экспорт сырого подсолнечного масла увеличился в 4,9 раза относительно 2021 г. до 61,2 млн долл. США (38,8% от общего экспорта подсолнечного масла ЮАР).



Рис. 20. Структура экспорта подсолнечного масла ЮАР по видам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

В 2022 г. объем экспорта ЮАР составил 72,6 тыс. тонн, что на 32,1% выше по сравнению с 2021 г. ЮАР поставляет подсолнечное масло преимущественно в соседние страны — в 2022 г. суммарно 52,8% экспорта в натуральном выражении пришлось на Намибию и Ботсвану. Поставки подсолнечного масла в Намибию сократились по сравнению с предыдущем годом на 0,2% и составили 21,2 тыс. тонн. Поставки подсолнечного масла в 2022 г. в Ботсвану сократились на 13,4%. Ботсвана импортировала 17,1 тыс. тонн, что соответствует 23,6% общего объема экспорта ЮАР в натуральном выражении. В 2022 г. ЮАР начали поставки подсолнечного масла в ОАЭ — объем экспорта в ОАЭ составил 13,0 тыс. тонн или 17,9% общего объема в натуральном выражении.

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

№	Импортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля 2022, %
1	Намибия	17,8	14,1	15,8	16,3	17,3	18,5	19,8	20,1	21,2	21,2	29,2
2	Ботсвана	20,5	20,9	25,0	17,6	17,7	20,5	21,2	20,7	19,8	17,1	23,6



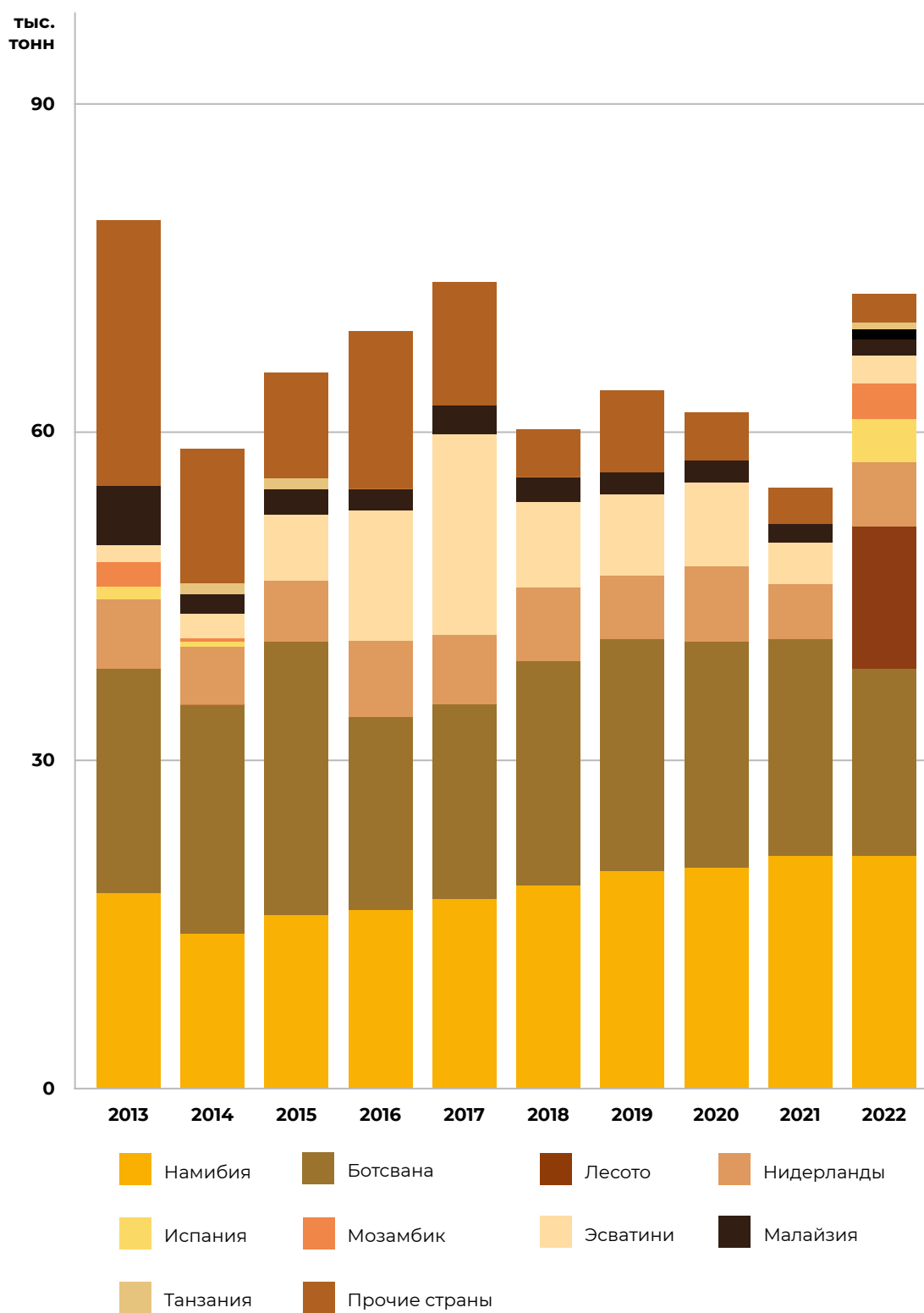
Продолжение табл 4.

№	Импортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля 2022, %
3	ОАЭ	—	0,001	—	—	—	—	—	—	0,001	13,0	17,9
4	Лесото	6,3	5,3	5,5	6,9	6,4	6,7	5,8	6,8	5,0	5,8	7,9
5	Нидерланды	1,2	0,5	—	—	—	—	—	0,01	0,003	4,0	5,5
6	Испания	2,2	0,3	—	—	—	—	—	—	—	3,2	4,4
7	Мозамбик	1,6	2,2	6,1	11,9	18,3	7,8	7,4	7,7	3,8	2,6	3,6
8	Эсватини	5,4	1,8	2,3	2,0	2,6	2,3	2,0	2,0	1,7	1,4	2,0
9	Малайзия	—	0,001	—	—	—	—	—	—	0,001	1,0	1,4
10	Танзания	0,02	1,0	1,0	0,02	—	0,002	0,02	0,001	0,03	0,6	0,8
	Прочие страны	24,2	12,3	9,6	14,4	11,3	4,4	7,5	4,4	3,3	2,6	3,6
	<b>Итого</b>	<b>79,3</b>	<b>58,2</b>	<b>65,3</b>	<b>69,2</b>	<b>73,7</b>	<b>60,2</b>	<b>63,7</b>	<b>61,6</b>	<b>54,9</b>	<b>72,6</b>	<b>100</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Рис. 21. Экспорт подсолнечного масла ЮАР по странам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

В 2022 г. объем экспорта в стоимостном выражении составил 157,9 млн долл. США, что на 71,1% выше по сравнению с 2021 г. Доля Намибии в стоимостном экспорте подсолнечного масла ЮАР составила 29,5% в стоимостном выражении. По итогам 2022 г. объем поставок в Намибию достиг 46,5 млн долл. США (29,5% стоимостного экспорта подсолнечного масла ЮАР), увеличившись на 30% по сравнению с 2021 г. Экспорт подсолнечного масла в Ботсвану и ОАЭ составил 37,0 млн долл. США (23,5% экспорта) и 26,8 млн долл. США (17,0% экспорта) соответственно. Несмотря на спад экспорта подсолнечного масла в Намибию и Ботсвану в натуральном выражении в 2022 г., в стоимостном выражении по сравнению с предыдущем годом объемы экспорта выросли на 30,0% и 11,0% соответственно.

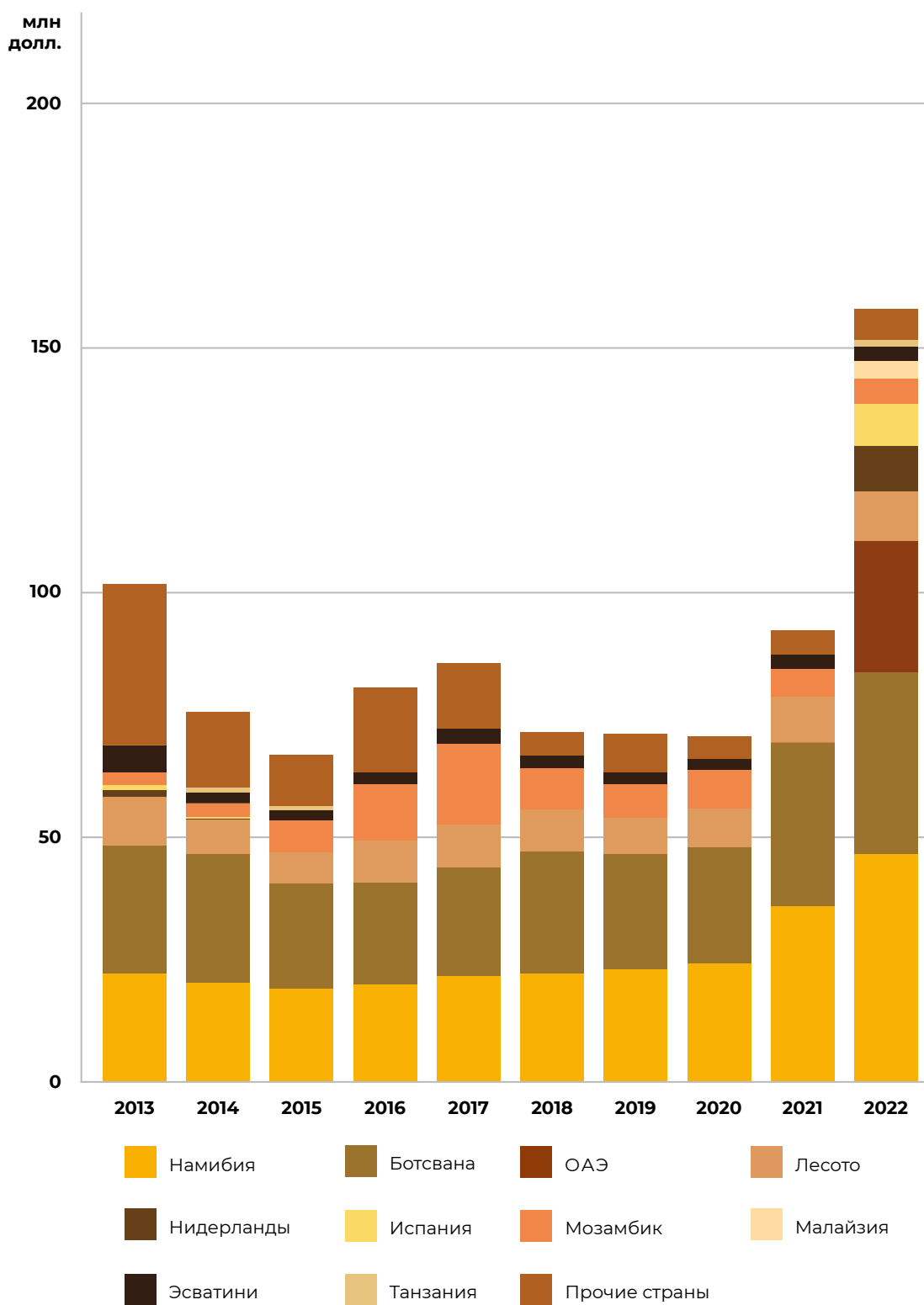
Табл. 5. Экспорт подсолнечного масла ЮАР по странам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США

№	Импортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля 2022, %
1	Намибия	22,1	20,2	19,0	19,8	21,6	22,0	22,9	24,1	35,8	46,5	29,5
2	Ботсвана	26,1	26,3	21,4	20,8	22,2	24,9	23,6	23,8	33,4	37,0	23,5
3	ОАЭ	—	0,003	—	—	—	—	—	0,001	0,01	26,8	17,0
4	Лесото	9,9	7,0	6,4	8,7	8,7	8,7	7,3	7,8	9,4	10,2	6,5
5	Испания	1,4	0,2	—	—	—	—	—	—	0,001	9,2	5,8
6	Нидерланды	1,1	0,3	—	—	—	—	—	0,02	0,02	8,7	5,5
7	Мозамбик	2,5	2,9	6,5	11,5	16,5	8,4	7,0	8,0	5,7	5,0	3,2
8	Малайзия	—	0,003	—	—	—	—	—	—	0,01	3,7	2,3
9	Эсватини	5,6	2,2	2,2	2,3	3,0	2,5	2,3	2,2	2,9	2,9	1,8
10	Танзания	0,03	1,0	0,8	0,03	0,004	0,01	0,02	0,002	0,05	1,4	0,9
	Прочие страны	32,8	15,4	10,5	17,4	13,4	4,9	7,9	4,6	5,0	6,4	4,1
	<b>Итого</b>	<b>101,5</b>	<b>75,3</b>	<b>66,9</b>	<b>80,5</b>	<b>85,3</b>	<b>71,4</b>	<b>71,0</b>	<b>70,5</b>	<b>92,2</b>	<b>157,9</b>	<b>100</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Рис. 22. Экспорт подсолнечного масла ЮАР по странам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Средняя экспортная цена на подсолнечное масло в 2022 г. составила 2 175 долл. США за тонну, что на 29,6% выше уровня 2021 г. Цены на поставки из Малайзии и Испании были на 66,9% и 33,5% выше среднего уровня, а на поставки из Мозамбика и Турции ниже среднего уровня на 13,3% и 18,6% соответственно.

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

Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Отклонение от средней цены в 2022 г., %
<b>Средняя цена</b>	<b>1 279</b>	<b>1 293</b>	<b>1 024</b>	<b>584</b>	<b>1 158</b>	<b>1 186</b>	<b>1 115</b>	<b>1 144</b>	<b>1 679</b>	<b>2 175</b>	—
Малайзия	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3 632	66,9
Испания	653	594	—	—	—	—	—	—	—	2 904	33,5
Танзания	1 706	990	846	1 733	—	3 500	1 143	—	1 750	2 212	1,7
Намибия	1 241	1 430	1 199	1 216	1 244	1 190	1 157	1 196	1 686	2 197	1,0
Нидерланды	935	642	—	—	—	—	—	4 400	5 667	2 176	0,03
Ботсвана	1 270	1 258	858	1 178	1 252	1 214	1 115	1 151	1 687	2 163	-0,6
ОАЭ	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2 062	-5,2
Эсватини	1 029	1 267	976	1 142	1 151	1 108	1 129	1 119	1 667	2 026	-6,9
Мозамбик	1 506	1 290	1 066	964	901	1 078	952	1 036	1 488	1 885	-13,3
Лесото	1 563	1 307	1 161	1 268	1 360	1 294	1 252	1 153	1 870	1 771	-18,6
Россия	5 084	4 563	3 455	3 667	2 950	2 836	2 928	2 910	3 075	3 503	-40,9

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

## Импорт

После рекордного объема импорта подсолнечного масла в 2020 г., который составил 262,7 тыс. тонн на сумму 163,4 млн долл. США, в 2021 г. поставки продукции снизились на 73,4% в натуральном выражении и на 44,7% в стоимостном. Основной причиной сокращения закупок подсолнечного масла на внешних рынках являлся рост мировых цен на данную продукцию АПК. Основные поставщики подсолнечного масла на рынок ЮАР (Болгария и Румыния) в 2021 г. направили большую часть своей продукции на рынок ЕС.

После резкого спада в 2021 г. ЮАР вновь нарастила импорт подсолнечного масла, закупив в 2022 г. 176,9 тыс. тонн подсолнечного масла на сумму

279,8 млн долл. США. В сравнении с 2021 г. импорт вырос в 2,5 раза в натуральном выражении и 3,1 раза в стоимостном. Средние темпы прироста импорта за период 2013-2022 гг. составили 3,3% в натуральном выражении и 7,2% в стоимостном.

Рис. 23. Импорт подсолнечного масла ЮАР в натуральном и стоимостном выражении, 2013–2022 гг.



Источник: ITC Trade Map

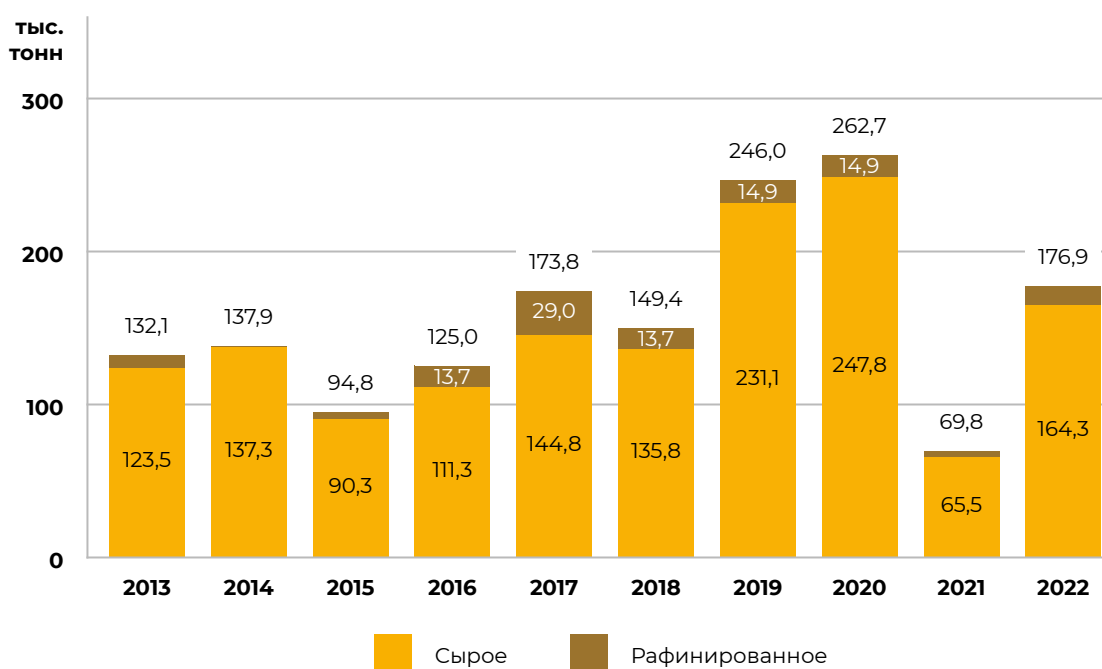
Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Большая часть импорта подсолнечного масла ЮАР пришлась на сырое масло, доля которого в 2022 г. составила 92,8% в натуральном выражении. Относительно 2021 г. объем импорта увеличился в 2,5 раза.

Средние объемы импорта рафинированного подсолнечного масла за рассматриваемый период не превышали 30 тыс. тонн в год. В 2022 г. доля импорта рафинированного подсолнечного масла незначительно увеличилась с 6,1% до 7,2%, объем составил 12,7 тыс. тонн.



Рис. 24. Структура импорта подсолнечного масла ЮАР в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map

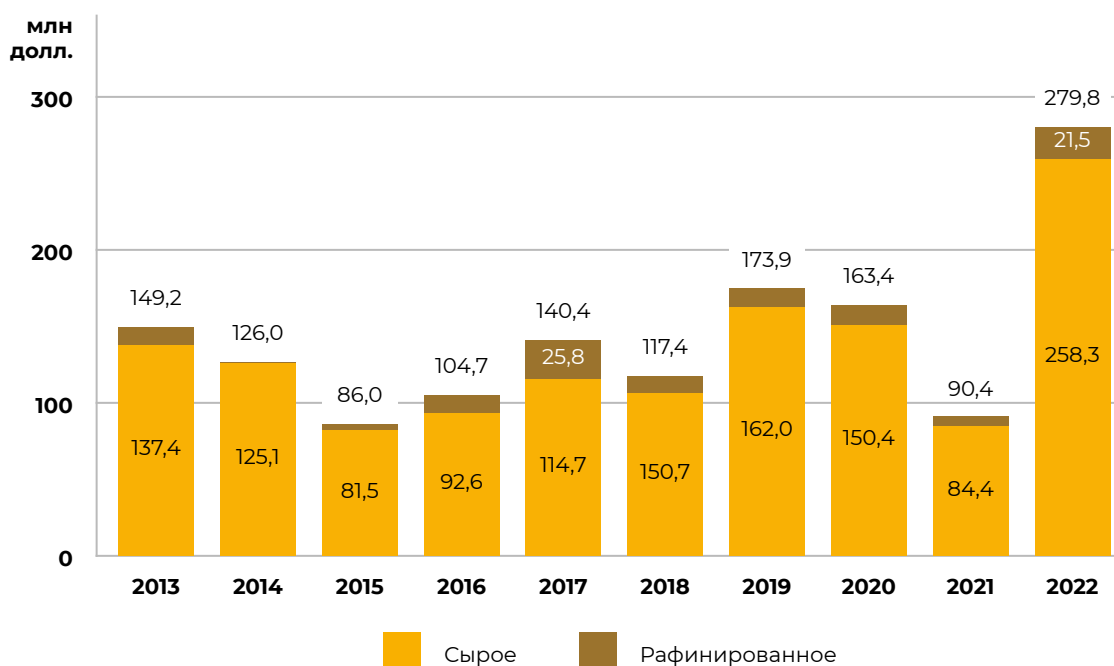
Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

В 2022 г. на долю сырого подсолнечного масла пришлось 92,3% стоимостного импорта. Объем импорта сырого масла увеличился в 3,1 раза в стоимостном выражении и составил 258,3 млн долл. США.

Импорт рафинированного подсолнечного масла ЮАР увеличился в 3,6 раза относительно 2021 г., до 21,5 млн долл. США.



Рис. 25. Структура импорта подсолнечного масла ЮАР в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Крупнейшими поставщиками подсолнечного масла в ЮАР в 2022 г. стали Болгария и Румыния, на которые суммарно пришлось более 78,7% импорта в натуральном выражении. В 2022 г. объем закупок из Болгарии составил 108,5 тыс. тонн или 61,3% импорта в натуральном выражении. В тройку поставщиков вошли также Румыния и Аргентина, на долю которых в 2022 г. пришлось 17,4% (30,8 тыс. тонн) и 9,6% (16,9 тыс. тонн) импорта подсолнечного масла соответственно.

Наибольший прирост в 2022 г. продемонстрировали поставки из Болгарии — экспорт подсолнечного масла в ЮАР увеличился в 2,4 раза (+63,4 тыс. тонн). Импорт подсолнечного масла из Румынии вырос на 72,0% (+12,9 тыс. тонн) по сравнению с 2021 г. Поставки из Аргентины были прерваны в 2021 г., но уже в 2022 г. возобновились и составили 16,9 тыс. тонн.

Табл. 7. Импорт подсолнечного масла ЮАР по странам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн

№	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля 2022, %
1	Болгария	—	21,0	35,1	34,8	46,6	69,8	119,2	114,3	45,1	108,5	61,3



Продолжение табл 7.

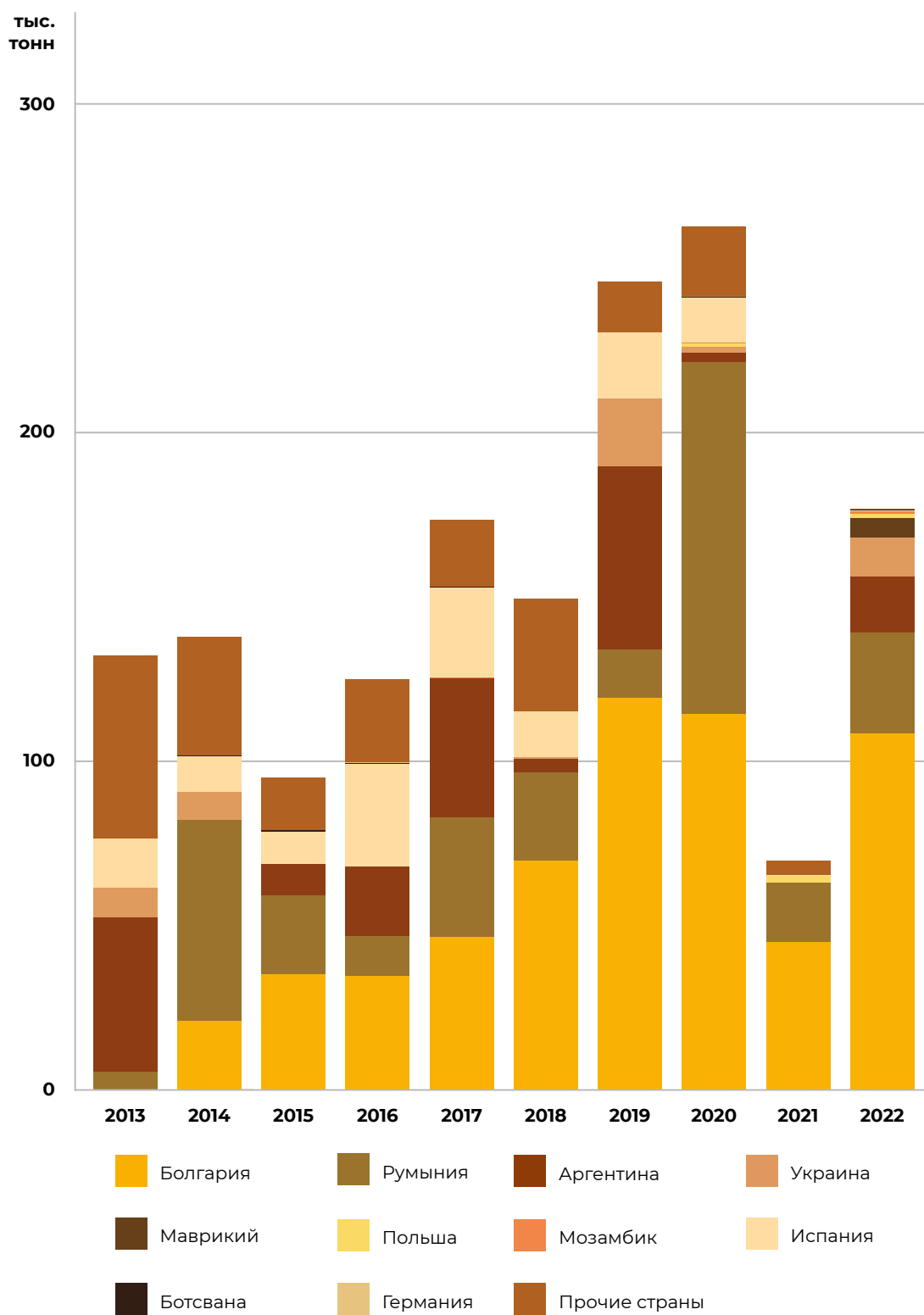
№	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля 2022, %
2	Румыния	5,6	61,2	24,0	12,0	36,5	26,9	14,9	107,2	17,9	30,8	17,4
3	Аргентина	47,0	—	9,6	21,3	42,3	4,2	55,6	2,9	—	16,9	9,6
4	Украина	9,0	8,5	—	—	—	0,5	20,8	1,7	—	12,0	6,8
5	Маврикий	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5,9	3,3
6	Польша	—	—	—	—	—	—	—	1,2	2,2	1,2	0,7
7	Мозамбик	—	—	—	—	0,2	—	—	0,1	0,1	1,0	0,6
8	Испания	14,9	10,9	10,0	31,0	27,2	13,7	20,0	13,9	0,2	0,2	0,1
9	Ботсвана	0,04	0,1	0,4	0,5	0,3	0,1	0,1	0,2	0,04	0,1	0,1
10	Германия	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,05	0,01	0,01	0,1	0,03
	Прочие страны	55,6	36,2	15,8	25,4	20,4	34,3	15,4	21,3	4,2	0,1	0,1
	<b>Итого</b>	<b>132,1</b>	<b>137,9</b>	<b>94,8</b>	<b>125,0</b>	<b>173,8</b>	<b>149,4</b>	<b>246,0</b>	<b>262,7</b>	<b>69,8</b>	<b>176,9</b>	<b>100</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.



Рис. 26. Импорт подсолнечного масла ЮАР по странам в натуральном выражении, 2013–2022 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Объем поставок подсолнечного масла из Болгарии в 2022 г. достиг 166,2 млн долл. США (59,4%), что в 3 раза больше по отношению к 2021 г. Импорт подсолнечного масла из Румынии и Аргентины составил 56,7 млн долл. США (20,3% стоимостного импорта) и 22,5 млн долл. США (8,1%) соответственно. В 2022 г. поставки из Румынии в стоимостном выражении увеличились в 2,3 раза.

Табл. 8. Импорт подсолнечного масла ЮАР по странам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США

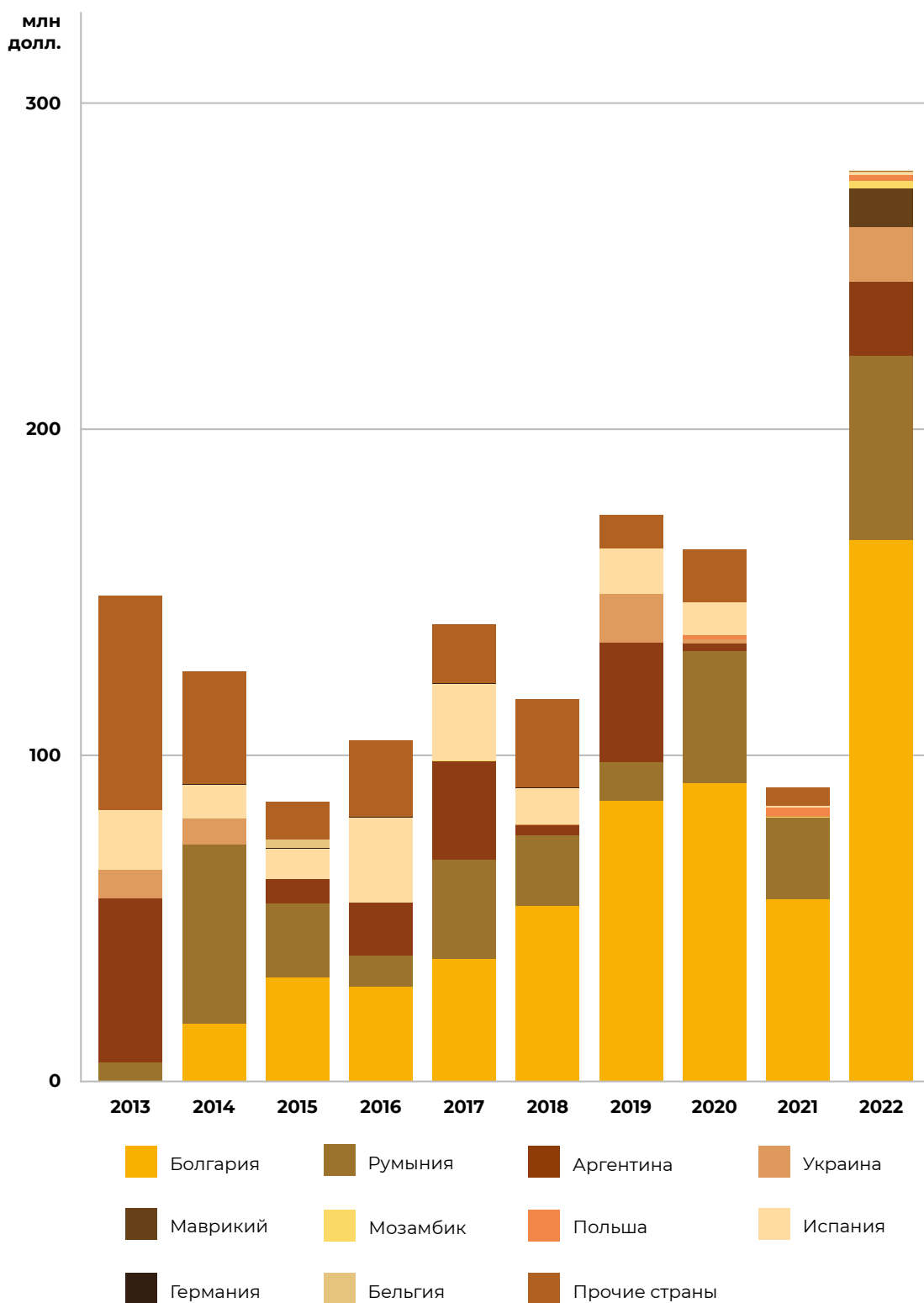
№	Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля 2022, %
1	Болгария	—	17,6	32,0	29,1	37,7	54,0	86,2	91,5	55,9	166,2	59,4
2	Румыния	5,7	55,2	22,6	9,4	30,3	21,6	11,7	40,6	25,1	56,7	20,3
3	Аргентина	50,5	—	7,4	16,5	30,3	3,0	36,7	2,3	—	22,5	8,1
4	Украина	8,8	7,8	—	—	—	0,4	15,1	1,3	—	17,0	6,1
5	Маврикий	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11,8	4,2
6	Мозамбик	—	—	—	—	0,2	—	—	0,1	0,2	2,3	0,8
7	Польша	—	—	—	—	—	—	—	1,1	2,9	1,9	0,7
8	Испания	18,1	10,5	9,4	26,0	23,6	10,9	13,8	10,1	0,4	0,6	0,2
9	Германия	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	0,01	0,03	0,2	0,1
10	Бельгия	0,1	0,1	2,8	0,1	0,02	—	0,1	0,03	0,02	0,1	0,1
	Прочие страны	65,9	34,4	11,6	23,4	18,0	27,2	10,2	16,3	5,9	0,4	0,1
	<b>Итого</b>	<b>149,2</b>	<b>126,0</b>	<b>86,0</b>	<b>104,7</b>	<b>140,4</b>	<b>117,4</b>	<b>173,9</b>	<b>163,4</b>	<b>90,4</b>	<b>279,8</b>	<b>100</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.



Рис. 27. Импорт подсолнечного масла ЮАР по странам в стоимостном выражении, 2013–2022 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

Средняя импортная цена на подсолнечное масло в 2022 г. составила 1 581 долл. США за тонну. Самая дорогая продукция поставлялась из Бельгии (в 3,1 раза выше среднемировой цены) и Германии (на 88,5% выше). Поставки из Аргентины и Украины проходили на 15,9% и 10,2% ниже средней цены соответственно.

Табл. 9. Средняя импортная цена на подсолнечное масло по странам-экспортерам, 2013–2022 гг., долл. США/тонна

Экспортер	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Отклонение от средней цены в 2022 г., %
<b>Средняя цена</b>	<b>1 129</b>	<b>913</b>	<b>907</b>	<b>837</b>	<b>808</b>	<b>785</b>	<b>707</b>	<b>622</b>	<b>1 295</b>	<b>1 581</b>	—
Бельгия	3 406	2 773	904	2 316	2 250	—	1 759	2 167	4 250	4 966	в 3,1 раза
Германия	2 800	2 711	2 319	2 250	2 465	2 479	2 022	1 833	4 571	2 981	88,5
Испания	1 215	960	948	837	865	798	689	730	1 982	2 682	69,6
Мозамбик	—	—	—	—	948	—	—	1 258	1 648	2 181	37,9
Маврикий	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 996	26,2
Румыния	1 021	902	942	782	831	804	788	379	1 402	1 844	16,6
Польша	—	—	—	—	—	—	—	912	1 306	1 549	-2,0
Болгария	—	841	913	837	809	773	724	801	1 239	1 532	-3,1
Украина	976	926	—	—	—	809	727	769	—	1 419	-10,2
Аргентина	1 075	—	777	776	716	718	661	790	—	1 329	-15,9

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.



Табл. 10. Основные страны-экспортеры подсолнечного масла в ЮАР в 2022 г.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	Болгария	61,3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Занимает 4-е место среди экспортеров подсолнечного масла с долей 7,9% в общем объеме мирового экспорта;</li> <li>• Болгария занимает 1-е место по производству семян подсолнечника в Европейском Союзе;</li> <li>• В Болгарии в несколько раз увеличилось количество маслоэкстракционных предприятий (с 4 до 11) за счет поставок дешевого сырья из Украины;</li> <li>• Показатели выпуска готового продукта примерно вдвое превышают внутренние потребности рынка;</li> <li>• В 2007 г. между Европейским Союзом и странами Сообщества развития Юга Африки (SADC) подписано соглашение об экономическом партнерстве (СЭП).</li> </ul>
2	Румыния	17,4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Занимает 10-е место среди экспортеров подсолнечного масла с долей 2,4% в общем объеме мирового экспорта;</li> <li>• Румыния занимает 6-е место по производству семян подсолнечника в Европейском Союзе;</li> <li>• Основные регионы по выращиванию подсолнечника: Брэила, Констанца и Тулча.</li> </ul>
3	Аргентина	9,6	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Занимает 7-е место среди экспортеров подсолнечного масла с долей 4,0% в общем объеме мирового экспорта;</li> <li>• Aceitera General Deheza SA — основной экспортер рафинированного подсолнечного масла в ЮАР, Oleaginosa Moreno HNOS SA специализируется на поставках сырого подсолнечного масла в ЮАР;</li> <li>• В 2022 г. Аргентина поставила на рынок ЮАР подсолнечного масла на 22,5 млн долл. США по самой низкой импортной цене — 1 329 долл. США за тонну продукции, что на 15,9% ниже среднерыночной.</li> </ul>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Коды ТН ВЭД 151211, 151219.

## **2.2. Потребительские предпочтения**

### **Тренд на домашнее приготовление пищи способствует росту потребления подсолнечного масла**

Южноафриканские производители позиционируют подсолнечное масло как полезный для здоровья и экономичный продукт для кулинарии. В период карантинных ограничений домашнее потребление подсолнечного масла выросло в связи с необходимостью готовить дома. Южноафриканцы используют рафинированное подсолнечное масло как для заправки салатов, так и для жарки и выпечки. Именно подсолнечное масло в основном применяется для фритюра, причем в ЮАР зачастую его могут использовать несколько раз в целях экономии.

### **Высокая чувствительность потребителей к уровню цен**

Цена является важным фактором для южноафриканского потребителя. Подсолнечное масло считается универсальным и экономичным, лучшим выбором с точки зрения соотношения цена/качество по сравнению с другими видами масла — соевым, рапсовым, оливковым и пальмовым.

### **Региональные предпочтения влияют на продажи**

Предпочтения в выборе брендов в ЮАР имеют и региональные отличия. Во внутренних регионах страны (провинция Гаутенг и прилегающие) покупатели предпочитают бренд Excella. На восточном побережье (провинция Квазулу-Натал) исторически доминирует бренд Helios, хотя серьезную конкуренцию ему с недавних пор составляет Sunfoil. В Западно-Капской провинции наиболее популярна марка Western Cape — смесь равных долей соевого и подсолнечного масел. Различия в региональных предпочтениях отчасти объясняются ценой — переработчики, расположенные вблизи соответствующих провинций, могут предложить выгодные цены за счет низких затрат на логистику.

### **Наиболее популярна пятилитровая упаковка**

Подсолнечное масло продается в упаковках разного объема, в том числе небольших — 0,375, 1 и 2 литра, но на них приходится меньшая доля продаж по сравнению с четырех- и пятилитровыми емкостями. Покупатели предпочитают объемную упаковку из-за меньшей цены литра масла и сокращения числа походок в магазин. Кроме того, такие популярные блюда, как рыба и чипсы, требуют для приготовления как минимум 1–2 литра масла за один раз, что делает крупную упаковку наиболее удобной.

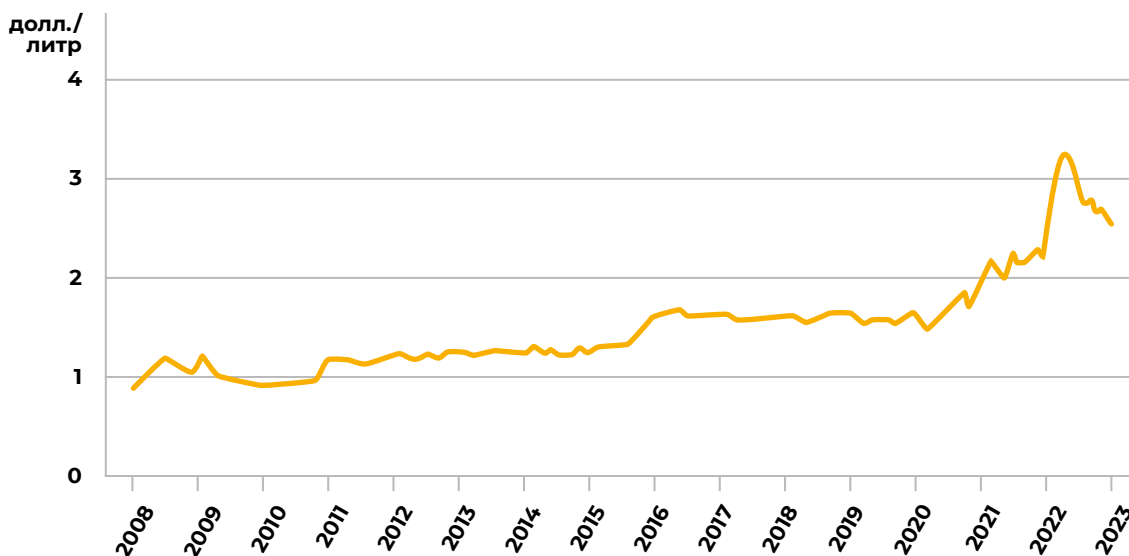
## Переработчики предпочитают импортировать сырое подсолнечное масло

Несмотря на наличие собственных мощностей по переработке семян, в годы низких урожаев в ЮАР местные переработчики предпочитают завозить сырое импортное масло, а не семена подсолнечника. На рынке сырого масла доминирует продукция из Болгарии и Румынии.

## Цены на подсолнечное масло

По состоянию на сентябрь 2023 г. средняя цена подсолнечного масла в розничных магазинах ЮАР составляла 2,4-2,6 долл. США за литр в зависимости от размера упаковки. Пик цен пришелся на середину 2022 г. — тогда литр подсолнечного масла в магазинах продавался более чем за 3 долл. США.

Рис. 28. Средняя стоимость 1 литра подсолнечного масла в ЮАР, январь 2008 г. — сентябрь 2023 г., долл. США



Источник: Управление статистики ЮАР (Statistics South Africa)

## 2.3. Торгово-распределительная сеть

### Розничная торговля

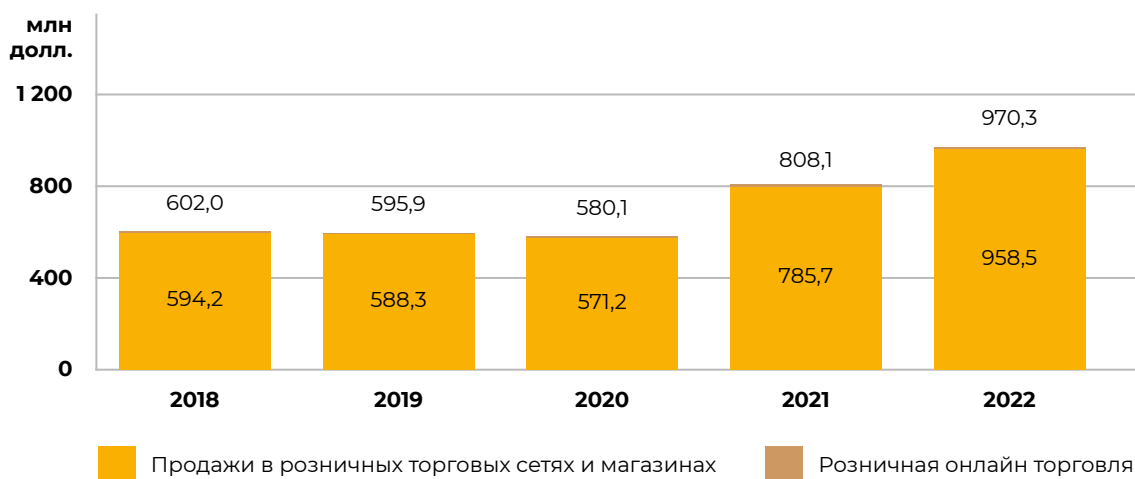
Большая часть растительных масел реализуется через розничные каналы. В период пандемии COVID-19 увеличился спрос на масло в рознице, так как предприятия общественного питания были закрыты, а покупатели закупались



непортящимися товарами впрок. Также в режиме карантинных ограничений люди стали чаще готовить дома, что привело к росту домашнего использования растительных масел, в том числе подсолнечного, являющегося важным ингредиентом как при жарке, так и при выпечке.

В структуре розничных продаж растительных масел в ЮАР практически весь объем приходился на реализацию в розничных торговых сетях и магазинах, доля которых в 2022 г. составила 98,8% от общего объема продаж продукции в стоимостном выражении или 958,5 млн долл. США. Доля продаж, приходящаяся на розничную онлайн торговлю, продолжала оставаться низкой и в 2022 г. достигла 1,2% или 11,8 млн долл. США. Стоит отметить, что за период 2018-2022 гг. темпы роста продаж растительных масел в офлайн-торговле были выше (12,7% в год) чем в секторе электронной коммерции (10,9% в год).

Рис. 29. Розничная торговля растительными маслами в ЮАР, 2018-2022 гг., млн долл. США



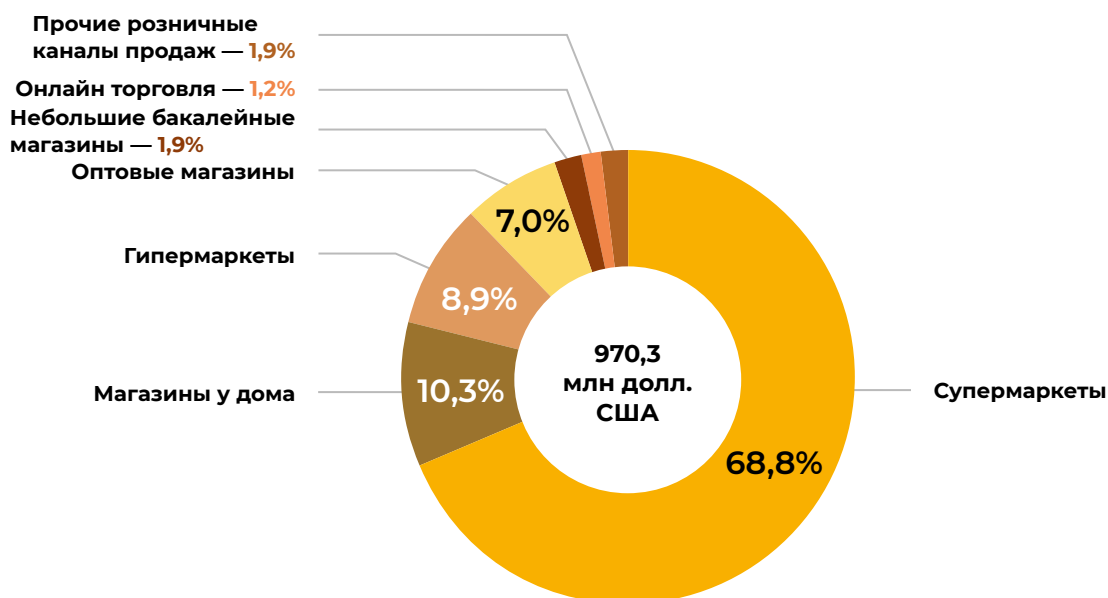
Источник: EMIS, Euromonitor International

По числу торговых точек в ЮАР лидируют традиционные розничные магазины — киоски, семейные магазинчики и продуктовые лавки. В этих торговых точках представлен ограниченный ассортимент базовых продуктов, а также свежие фрукты и овощи. Их основные преимущества — территориальная близость к потребителям, удобный график работы, а также налаженные взаимоотношения с постоянными покупателями. Главный конкурент традиционной розницы — магазины современных форматов. Крупные компании, такие как Pick 'n' Pay, развивают свой бизнес, в том числе, путем покупки и реорганизации небольших магазинов в современные торговые точки.

По данным за 2022 г., именно современные розничные форматы обеспечивают большую часть продаж растительного масла в ЮАР. Основной канал сбыта — супермаркеты, предлагающие широкий ассортимент торговых марок и конкурентные цены — в 2022 г. объем продаж в данном канале составил 667,7 млн долл. США (68,8%). Второе место по объемам реализации растительных масел заняли магазины у дома — на них пришлось 10,3% продаж

(99,6 млн долл. США). Тройку лидеров замкнули гипермаркеты с долей продаж в 8,9% (86,1 млн долл. США).

Рис. 30. Розничные продажи растительных масел в ЮАР по каналам, 2022 г., %



Источник: EMIS, Euromonitor International

## Супер- и гипермаркеты

Супер- и гипермаркеты ориентированы на массового потребителя, предлагают широкий ассортимент торговых марок местного и импортного рафинированного подсолнечного масла, проводят регулярные маркетинговые мероприятия — кампании в масс-медиа, промоакции в торговых точках, скидки, подарки за покупку в праздничные и выходные дни.

Многие ритейлеры предлагают продукцию своих торговых марок по привлекательным ценам без потери качества, так как ее производят те же предприятия, которые выпускают масло известных брендов. Также ритейлеры реализуют программы карт лояльности, стимулирующих повторные покупки через подарки или скидки. После начала пандемии COVID-19 все ритейлеры стали развивать онлайн-покупки с доставкой. Например, онлайн-площадка Checkers Sixty60, гарантирующая доставку в течение 60 минут, была запущена к началу локдаунов.

На полках магазинов доминируют южноафриканские бренды, например масло Crispa Gold, которое продается по всей стране в упаковках объемом 5, 10 и 20 литров. Также популярно масло торговой марки Excella, представленное в упаковках объемом 0,75, 1, 2, 4 и 5 литров. Крупный локальный бренд рафинированного подсолнечного масла, Sunfoil, продается в упаковках объемом 0,5, 0,75, 2, 5 и 20 литров.

## Ведущие игроки

### SPAR

Оптовик и дистрибьютор продуктов питания. Магазины сети работают во всех провинциях страны и предлагают более тысячи видов товаров под собственной торговой маркой SPAR.

Сайт: [www.spar.co.za](http://www.spar.co.za)

### Shoprite

Ритейлер и оптовик в сегменте пищевых продуктов. В ЮАР работает под брендами Shoprite, Checkers и Usave. В супермаркетах продаются продукты питания, одежда, товары повседневного спроса, косметика и спиртные напитки.

Сайт: [www.shopriteholdings.co.za](http://www.shopriteholdings.co.za)

### Pick 'n' Pay

Ведущий ритейлер в Африке, предлагающий высококачественные и при этом доступные по цене продукты питания.

Сайт: [www.picknpayinvestor.co.za](http://www.picknpayinvestor.co.za)

### Woolworths

Одна из крупнейших сетей розничных магазинов. Основана в 1931 г. Компания планирует открывать также более крупные магазины и расширять ассортимент товаров.

Сайт: [www.woolworths.co.za](http://www.woolworths.co.za)

## Магазины у дома

В период ограничений на передвижение, введенных в связи с пандемией COVID-19, конкурентные преимущества получили магазины, расположенные непосредственно в жилых районах. В таких торговых точках, как правило, представлен широкий ассортимент рафинированного подсолнечного масла и постоянно проводятся промоакции — скидки на товары в групповой упаковке и т.д.

Магазины у дома имеют репутацию поставщиков высококачественных и свежих продуктов, поэтому они высоко ценятся требовательными к качеству покупателями. Более того, долгое время такие магазины были единственным форматом розницы, ориентированным на людей с высоким доходом. Некоторым сетям, в частности, Woolworths, удалось завоевать высокую популярность у этой группы покупателей. Серьезным конкурентом для них стала новая сеть Usave eKasi, которая нацелена на требовательных клиентов, но предлагает более доступный уровень цен.

## Ведущие игроки

### Usave eKasi

Сеть, управляемая компанией Shoprite. Работает под девизом «у нас качественная еда стоит дешевле». Ориентирована на массового покупателя и предлагает широкий ассортимент потребительских товаров. Магазины имеют торговую

площадь от 100 до 200 м<sup>2</sup>. Usave eKasi нацелена на замещение неофициальных рынков.

Сайт: [www.shopriteholdings.co.za](http://www.shopriteholdings.co.za)

### **OK Minimark**

Сеть магазинов под управлением компании OK foods. Широко представлена по всей стране и нацелена на продажи качественной продукции по умеренным ценам, от товаров импульсного спроса до полного ассортимента продукции повседневного потребления.

Сайт: [www.okfoods.co.za](http://www.okfoods.co.za)

## **Оптовая торговля**

В оптовых магазинах представлен широкий ассортимент как продовольственных, так и непродовольственных товаров. Как правило, они больше по площади, чем супермаркеты. Известны агрессивными промоакциями с предельно низкими ценами. В таких магазинах в упаковках разного объема продается рафинированное подсолнечное масло как местного производства, так и импортное.

### **Ведущие игроки**

#### **Макро**

Сеть магазинов мультикатегорийного формата, продающая продукты питания, алкогольные напитки и товары повседневного спроса. Работает на розничном, мелкооптовом и оптовом рынках. Сеть Makro принадлежит Walmart после покупки им прежнего владельца Massmart Holdings в 2011 г.

Сайт: [www.makro.co.za](http://www.makro.co.za)

## **Сектор общественного питания**

В периоды локдаунов и мер социального дистанцирования точки общественного питания в ЮАР были закрыты. Сетевые предприятия, например KFC, в условиях пандемии сосредоточились на расширении продаж за счет экономичных предложений, которые были актуальны в течение всего 2020 г., когда ценовая чувствительность потребителей была максимальной. С 2021 г. объемы продаж в секторе общественного питания, а с ними и потребление подсолнечного масла, начали расти, хотя и невысокими темпами.

Расположенные в туристических местах предприятия общественного питания, такие как рестораны в винодельческих хозяйствах или точки питания в местах проведения массовых мероприятий, продолжают сталкиваться с проблемами в 2021–2022 гг. Обычно летние месяцы считаются высоким туристическим сезоном, но распространение в Африке новых штаммов COVID-19 вынудили основных туристических партнеров из стран ЕС и США ограничить авиасообщение с ЮАР, что привело к сокращению продаж в секторе общественного питания.

Согласно прогнозам, доля потребления подсолнечного масла в этом секторе превысит допандемийные показатели уже в 2023 г. Хотя пищевые предпочтения потребителей изменились, сместившись в сторону домашней кухни, встречи в ресторанах и кафе сохраняют свое значение для социально активных людей.

## Сетевые рестораны

Крупные игроки, как правило, имеют постоянного поставщика растительного масла, который может меняться раз в два–три года. Обычно такой поставщик выбирается по ценовому критерию из числа местных оптовиков.

Один из наиболее распространенных способов применения подсолнечного масла в ресторанах фастфуда — жарка во фритюре. Подсолнечное масло имеет высокую точку дымления — не менее 227 °С и может использоваться для обжарки картофеля, курицы, луковых колец, сырных палочек, рыбы в кляре и др. продуктов. Использование подсолнечного масла при обжарке во фритюре обеспечивает привлекательный золотистый цвет и хрустящую консистенцию блюдам из курицы, картофеля и других овощей. Рафинированное подсолнечное масло также используется при приготовлении соусов и салатных заправок, так как не имеет запаха и не влияет на вкус основного блюда.

### Ведущие игроки

#### KFC

Крупнейшая сеть фастфуда, которая предлагает блюда на основе курицы. Имеет более 900 точек продаж по всей стране. Рафинированное подсолнечное масло в основном используется для приготовления курицы во фритюре.

Сайт: <https://order.kfc.co.za>

#### McDonald's

Она из ведущих сетей быстрого питания на рынке ЮАР с более чем 300 точек продаж во всех провинциях. Для жарки во фритюре используется смесь подсолнечного и рапсового масел.

Сайт: [www.mcdeliverysa.co.za](http://www.mcdeliverysa.co.za)

#### Nando's

Южноафриканская сеть фастфуда. Основное блюдо — жареная на огне острая курица с перцем пири-пири. Подсолнечное масло — ключевой ингредиент в линии соусов «пири-пири».

Сайт: [www.nandos.co.za](http://www.nandos.co.za)

## Несетевые рестораны

Для ресторанов на стадионах, в винодельческих хозяйствах и отелях, ориентированных на посетителей с высоким доходом и иностранных туристов, качество блюд и репутация являются важными факторами дифференциации на высококонкурентном рынке. Поэтому такие заведения закупают высококачественное подсолнечное масло с требуемыми кулинарными параметрами. Рафиниро-

ванное подсолнечное масло используется как при фритюрной обжарке, так и при приготовлении соусов и салатных заправок.

При выборе поставщика несетевые рестораны учитывают фактор долгосрочных взаимоотношений, но при этом стараются закупать масло по более выгодной цене, если уверены в высоком качестве продукции. Как правило, масло закупается через местных оптовиков.

## **Пищевая промышленность**

В условиях пандемии пищевые предприятия работали не на полную мощность. Локдауны и ограничения передвижений привели к уменьшению рабочего времени и снижению производительности, хотя снижение потребления рафинированного подсолнечного масла в промышленности было меньше, чем в секторе общественного питания.

Уровень национальных и международных инвестиций в пищевую промышленность ЮАР исторически был относительно низким, поэтому основной стратегией роста оставались слияния и приобретения бизнесов. Недоинвестированность отрасли усугубили последствия пандемии COVID-19, а также массовые беспорядки 2021 г., которые привели к повреждению собственности в более чем 180 торговых, складских и производственных центрах. Сильнее других пострадали центры дистрибуции и крупные ритейлеры, хотя большая часть поврежденных помещений была восстановлена на средства, полученные от страховщиков.

Вслед за налогом на сахар, который был введен правительством ЮАР в рамках мер по борьбе с ожирением, участники рынка ожидают ограничений на трансжиры, что приведет к росту спроса на подсолнечное масло в пищевой отрасли. Южноафриканский SA Heart and Stroke Foundation (Фонд здоровья сердца и сосудов) и другие организации поддерживают использование подсолнечного масла в производстве продуктов питания. Также росту потребления подсолнечного масла в пищевой промышленности могут способствовать планы экспорта произведенных в ЮАР пищевых продуктов (в частности, компаниями Tiger Brands и Pioneer Foods) в другие страны Африки.

В ЮАР работают восемь крупных национальных и международных компаний (Tiger Brands, RCL Foods, AVI Limited и др.), использующих подсолнечное масло для изготовления пищевых продуктов. Они закупают в основном подсолнечное масло местной рафинации. Основных потребителей подсолнечного масла из промышленного сектора можно разделить на две категории:

- производители маргарина, майонеза и заправок на масляной основе;
- производители снеков и продуктов быстрого приготовления.

## **Производство маргарина, майонеза и заправок на основе масла**

Производители брендовых пищевых продуктов имеют меньше возможностей использования вместо подсолнечного масла его более дешевых заменителей (пальмового, соевого, рапсового и т.д.), так как велик риск негативной реакции потребителей на изменение вкуса продукта. Для таких игроков стабильное качество подсолнечного масла — важное преимущество, позволяющее сохранить постоянный вкус продукции.

Вертикально-интегрированные компании предпочитают использовать подсолнечное масло собственного производства. Игроки, не имеющие таких мощностей, выбирают надежных поставщиков, которые могут удовлетворить их требования к объему поставок. Предпочтение обычно отдается расположенным поблизости перерабатывающим производствам с целью сокращения транспортных издержек.

### **Ведущие игроки**

#### **Unilever Foods**

Транснациональная компания, обладающая производственными мощностями в более чем 190 странах и владеющая более чем 400 брендами. На рынке ЮАР представлены две линейки продукции, в которых используется подсолнечное масло, — салатные заправки Hellmann's и Knorr.

Сайт: [www.unilever.co.za](http://www.unilever.co.za)

#### **RCL Foods**

Южноафриканская компания, на предприятиях которой работает более 21 тыс. человек. Имеет мощности по всей вертикальной цепочке — от производства комбикормов, выращивания птицы и сахарных заводов до изготовления пищевых продуктов, упаковки и дистрибуции. RCL Foods владеет и управляет заводом по переработке подсолнечника и рафинации масла Nola, расположенным в Рандфонтейне, провинция Гаутенг. Рафинированное подсолнечное масло используется в майонезе Nola.

Сайт: [www.rclfoods.com](http://www.rclfoods.com)

#### **Tiger Brands**

Южноафриканская компания по производству пищевых продуктов, работающая на рынке более 100 лет и владеющая множеством брендов. В майонезе Cross & Blackwell's Tangu используется рафинированное подсолнечное масло, которое компания позиционирует как «полезное для здоровья за счет содержания полиненасыщенных жиров».

Сайт: [www.tigerbrands.com](http://www.tigerbrands.com)

#### **Sigalo Foods**

Компания входит в группу Remgro, созданная в результате выхода Unilever из бизнеса по производству спредов в 2018 г. Среди прочих владеет брендами спредов Rama, Stork и Flora, при изготовлении которых используется подсолнечное масло.

Сайт: [www.sigalofoods.com](http://www.sigalofoods.com)

### **Willowton Group**

Одна из крупнейших компаний по переработке масличных культур в ЮАР. Производит маргарины брендов Sunshine D, D'Lite и Wooden Spoon, а также продукции собственных торговых марок крупных ритейлеров Pick 'n' Pay, Woolworths, Spar и Shoprite.

Сайт: [www.willowtongroup.com](http://www.willowtongroup.com)

## **Производство снеков и продуктов быстрого приготовления**

Крупные игроки, обладающие достаточными мощностями по переработке и хранению, закупают сырое масло танкерами из-за относительной дешевизны таких поставок. Мелкие игроки закупают масло контейнерами при условии обеспечения надежных и постоянных поставок.

### **Ведущие игроки**

#### **AVI Limited**

Компания, которая котируется на Йоханненбургской фондовой бирже и владеет более чем 50 брендами продуктов питания. Подсолнечное масло используется, например, в производстве замороженной рыбы в кляре I&J, а также чипсов Willards.

Сайт: [www.avi.co.za](http://www.avi.co.za)

#### **McCain South Africa**

Крупнейший производитель замороженного картофеля фри в Черной Африке с долей рынка 75%. Поставляет картофельную и овощную продукцию ритейлерам и предприятиям общественного питания. Большая часть продукции производится с использованием пальмового масла, но часть брендов, позиционируемых как полезные для здоровья, к примеру, жареный картофель McCain, изготавливается с использованием рафинированного подсолнечного масла.

Сайт: [www.mccain.co.za](http://www.mccain.co.za)

#### **Pioneer Foods**

Компания, которую в 2020 г. приобрела корпорация PepsiCo. Один из крупнейших в ЮАР производителей и дистрибьюторов упакованных пищевых продуктов и напитков, имеющий филиалы и совместные предприятия во многих странах. Подсолнечное масло используется, в частности, при изготовлении чипсов Simba Chips.

Сайт: [www.pioneerfoods.co.za](http://www.pioneerfoods.co.za)



## 2.4. Конкурентная среда и участники рынка

На рынке подсолнечного масла ЮАР доминируют местные компании, которые являются и импортерами, и переработчиками. Ведущий игрок на рынке рафинации и производитель конечной продукции на базе подсолнечного масла — Willowton Group. Компания Sime Darby Oils производит старейший в стране бренд подсолнечного масла Crispa Gold. Крупнейшим импортером масел и другой сельскохозяйственной продукции в ЮАР является компания Seaboard Overseas Trading and Shipping.

### Ведущие компании на рынке подсолнечного масла ЮАР

#### Willowton Group



Один из крупнейших переработчиков пищевых масел на африканском континенте, важный игрок на рынке товаров широкого потребления. Среди брендов компании Crown, D'lite, Sunshine D, Sunfoil, Sungold.

Сайт: [www.willowtongroup.com](http://www.willowtongroup.com)



#### Sime Darby Oils



Производитель высококачественных масел и жиров под премиальными брендами, включая старейшую торговую марку Crispa Gold. Предприятия расположены в провинции Гаутенг.

Сайт: [www.simedarbyoils.co.za](http://www.simedarbyoils.co.za)



### RCL Foods



Вертикально-интегрированный переработчик масличных культур, переработчик и производитель продукции под своими брендами (майонезы и жировые продукты Nola) и собственными торговыми марками ритейлеров.

Сайт: [www.rclfoods.com](http://www.rclfoods.com)



### Unity Food Products



Основанная в 2002 г. компания изготавливает высококачественное рафинированное подсолнечное масло и маргарины. Бренд — Helios.

Сайт: [www.unityfoodproducts.com](http://www.unityfoodproducts.com)



### Africa SunOil



Поставляет на рынок качественную продукцию собственного производства, имеет репутацию надежной, эффективной и клиентоориентированной компании. Производит подсолнечное, соевое и оливковое масло, а также различные виды пищевых жиров. Продукция ориентирована как на розницу, так и на сектор общественного питания. Подсолнечное масло продается под брендами SunStar, La familia, SunPick.

Сайт: [www.africasunoil.com](http://www.africasunoil.com)



### GoldenGlo



Выпускает чистое подсолнечное масло и смеси масла как под премиальными, так и под экономичными торговыми марками, такими как Golden Glo, Sunola.

Сайт: [www.goldenglo.co.za](http://www.goldenglo.co.za)



### Wilmar



Один из ведущих поставщиков подсолнечного масла на рынке ЮАР. Торгуется под брендами Meizan и Excella.

Сайт: [www.wilmar-international.com](http://www.wilmar-international.com)



### Seaboard Overseas Trading and Shipping



Транснациональная трейдинговая и логистическая компания. Специализируется на сельскохозяйственной продукции — пшенице, кукурузе, соевом шроте, кормовых ингредиентах, маслосеменах и др.

Сайт: [www.seaboardoverseas.com](http://www.seaboardoverseas.com)

### Olam Group



Занимается рафинацией, смешиванием, бутилированием и дистрибуцией. Поставляет масло ритейлерам, а также предприятиям пищевой промышленности.

Сайт: [www.olamgroup.com](http://www.olamgroup.com)

# Требования и стандарты на продукцию

---



# ЭЗ

Содержание

---

## **3.1.**

Контролирующие органы

## **3.2.**

Требования к продукции

## **3.3.**

Требования к упаковке  
и маркировке



## 3.1. Контролирующие органы

В Российской Федерации, при экспорте, согласно документам<sup>3</sup>, принятым на межгосударственном и государственном уровне, данный товар не подлежит ветеринарному или фитосанитарному контролю (надзору), а также, в настоящий момент, контролю (надзору) в области обеспечения качества и безопасности зерна и продуктов переработки зерна. Следовательно, при экспорте масло подсолнечное не подпадает под регулирование деятельности Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору ([Россельхознадзор](#)). Фактически, в части растениеводческой продукции, Россельхознадзор осуществляет контрольно-надзорные функции по отношению к необработанной сельскохозяйственной продукции (за исключением установленного перечня переработанной продукции).

Компетентным органом ЮАР, осуществляющим инспекцию при ввозе продукцию, является Министерство сельского хозяйства, земельной реформы и развития сельских районов (Department of Agriculture, Land Reform and Rural development — [DALRRD](#)). Структурой DALRRD предусмотрено разграничение области ответственности за департаментами, осуществляющие контроль за животноводческой и растениеводческой продукцией. При осуществлении международной торговли сельскохозяйственной продукцией с контрагентом из ЮАР, ответственным лицом за получение разрешения продукции для ее ввоза является импортер.

Ответственным органом Южной Африки в области стандартизации является Южноафриканское бюро стандартов (The South African Bureau of Standards — [SABS](#)), которое было основано в 1945 году в соответствии с Законом «О стандартах»<sup>4</sup>. В зону ответственности и основных функций SABS входит:

- разработка, продвижение национальных стандартов Южной Африки (SANS);
- повышение качества товаров, продуктов и услуг;
- оказание услуги по оценке соответствия.

В настоящее время SABS является членом как международных, так и региональных организаций в сфере стандартизации. В рамках осуществления своей деятельности SABS были разработаны национальные стандарты, главной целью которых является обеспечение качества и безопасности продукции.

---

<sup>3</sup> [Решение КТС от 18.06.2010 № 317 «О применении ветеринарно-санитарных мер в Евразийском экономическом союзе», Решение КТС от 18.06.2010 № 318 «Об обеспечении карантина растений в Таможенном союзе», Постановление Правительства РФ от 30 июня 2021 г. № 1079 «О федеральном государственном контроле \(надзоре\) в области обеспечения качества и безопасности зерна и продуктов переработки зерна»](#)

<sup>4</sup> Действующая версия [Закона № 8 от 2008 года «О стандартах»](#)

Также стоит отметить, что Южная Африка является членом Африканской организации по стандартизации (The African Organisation for Standardisation — [ARSO](#)).

## 3.2. Требования к продукции

При осуществлении экспортных поставок масло подсолнечное не подлежит обязательному сопровождению фитосанитарным сертификатом, который является обязательным документом для вывоза установленного перечня продукции растительного происхождения.

Однако такая возможность не отменяет проведение обязательных мероприятий при импорте продукции со стороны компетентных служб принимающей стороны, а также выполнению обязательных требований страны-импортера, контрактных требований. Такая форма подтверждения соответствия может потребовать оформление различных видов сертификатов, гарантирующих выполнение всех обязательных условий принимающей стороны (протоколы испытаний, сертификат здоровья, сертификат качества, non-GMO сертификат, сертификат веса и др.).

Импортируемая продукция на рынок страны должна соответствовать национальным стандартам ЮАР. Российские экспортеры, заинтересованные в экспорте продукции должны обеспечить строгое соответствие продукции стандартам. Важным фактом является то, что национальные стандарты защищены авторским правом и, следовательно, их необходимо приобрести в [магазине стандартов](#).

В настоящее время SABS и ARSO не разработан стандарт на подсолнечное масло. Но так как SABS и ARSO в своей работе руководствуются гармонизацией стандартов со стандартами Кодекса Алиментариус, стоит обратить внимание на стандарт [CXS 210-1999 «Стандарт на поименованные растительные масла»](#). Так, в указанном стандарте предъявляются требования к качеству и составу растительных масел, химическим и физическим характеристикам, а также требования к показателям безопасности, пищевым добавкам, маркировке и упаковке продукции.

В части соответствия показателям безопасности и маркировки, масло подсолнечное и используемые упаковочные материалы должны соответствовать требованиям следующих Технических регламентов, действующих на территории государств-членов [ЕАЭС](#):

- «О безопасности упаковки» ([ТР ТС 005/2011](#));
- «О безопасности пищевой продукции» ([ТР ТС 021/2011](#));
- «Пищевая продукция в части ее маркировки» ([ТР ТС 022/2011](#));
- «Технический регламент на масложировую продукцию» ([ТР ТС 024/2011](#)).

Результатом, свидетельствующим о том, что продукция соответствует требованиям Технических регламентов и, соответственно, допущена на рынок ЕАЭС для обращения, является декларация о соответствии.

Декларация о соответствии может быть оформлена (зарегистрирована) самостоятельно заявителем посредством специально разработанного Федеральной службой по аккредитации одноименного [сервиса](#). При отсутствии данного документа выпуск в обращение масла подсолнечного на рынки стран ЕАЭС невозможен.

В части показателей качества масла подсолнечного необходимо учитывать следующий межгосударственный стандарт: [ГОСТ 1129-2013 «Масло подсолнечное. Технические условия»](#).

Настоящий стандарт распространяется на подсолнечное масло, предназначенное для непосредственного употребления в пищу, производства пищевых продуктов, в том числе для детского питания, и промышленной переработки.

## Показатели качества масла подсолнечного

Цвет, запах и вкус подсолнечного масла должны быть характерными для данного продукта. Продукт не должен иметь посторонних и прогорклых запаха и вкуса.

Наименование показателя качества	Максимально содержание
Летучие вещества при 105 °С	0,2% по массовой доле
Нерастворимые примеси	0,05% по массовой доле
Содержание мыла	0,005% по массовой доле

### Железо (Fe):

Рафинированные масла — 1,5 мг/кг;  
Масла прямого отжима — 5,0 мг/кг.

### Медь (Cu)

Рафинированные масла — 0,1 мг/кг;  
Масла прямого отжима — 0,4 мг/кг.

### Кислотное число

Рафинированные масла — 0,6 мг КОН/г масла;  
Масла холодного и прямого отжима — 4,0 мг КОН/г масла.



### Перекисное число

Рафинированные масла — до 10 мэкв активного кислорода/кг масла;  
Масла холодного и прямого отжима — до 15 мэкв активного кислорода/кг масла.

## Химические и физические характеристики нерафинированного подсолнечного масла

Относительная плотность ( $\times$ °C/вода при 20 °C)	0,916-0,923 $\times$ =20 °C
Показатель преломления (НО 40 °C)	1,461-1,475
Число омыления (мг КОН/г масла)	187-194
Йодное число	118-141
Неомыляемые вещества (г/кг)	$\leq$ 15

### 3.3. Требования к упаковке и маркировке

Общие требования к упаковке сельскохозяйственной продукции содержатся в «Законе о стандартах для сельскохозяйственной продукции» (Agricultural Products Standards Act) 1990 г. и находятся в компетенции Министерства сельского хозяйства, земельной реформы и развития сельских районов (DALRRD). Специальных требований к упаковке растительных масел не предъявляется.

Правила маркировки обработанных пищевых продуктов в ЮАР в основном разрабатываются и контролируются [Управлением по контролю за пищевыми продуктами Министерства здравоохранения](#).

Маркировка пищевой продукции в ЮАР регламентируется следующими документами:

- R45/2012 Правила маркировки и рекламы пищевых продуктов: с изменениями (Regulations relating to labeling and advertising of foodstuffs: Amendment);
- R146/2010 Правила маркировки и рекламы пищевых продуктов (Regulations relating to the labeling and advertising of foodstuffs);
- Руководство по маркировке и рекламе пищевых продуктов: дополнение к R146/2010 (Guidelines relating to the labeling and advertising of foodstuffs);

- R25/2004 Правила маркировки пищевых продуктов, полученных с использованием технологий генетической модификации (Regulations relating to the labeling of foodstuffs obtained through certain techniques of genetic modification);
- R434/2013 Правила маркировки пищевых продуктов, предназначенных для детей: с изменениями (Regulations relating to foodstuffs for infants and young children: Amendment).

## Маркировка и упаковка

Согласно общим положениям Правил маркировки и рекламы пищевых продуктов (R.146 от 1 марта 2010 г.) ни одно лицо не должно производить, импортировать, продавать расфасованные пищевые продукты, если они не промаркированы в соответствии с настоящими правилами.

Маркировка расфасованной пищевой продукции должна содержать следующую информацию:

- наименование пищевого продукта;
- наименование и адрес производителя, импортера или продавца;
- перечень ингредиентов (в порядке убывания), если какой-либо ингредиент может вызывать аллергию, данная информация также должна быть отражена;
- условия хранения (если применимо);
- масса нетто (необходимо указывать единицах измерения Международной системой единиц — SI)<sup>5</sup>;
- страна происхождения;
- номер партии;
- информация о пищевой ценности (если применимо);
- дата производства.

Если иное не предусмотрено Законом о стандартах на сельскохозяйственную продукцию 1990 г. (№ 119 от 1990 г.) и Законом о национальном регулирующем органе по обязательным спецификациям 2008 г. (№ 5 от 2008 г.), в соответствии с этими правилами название пищевого продукта должно быть указано на глав-

---

<sup>5</sup> [Закон о торговой метрологии \(№77 от 1973\)](#).

ной панели этикетки буквами высотой не менее 4 мм. Другая информация должна быть указана на этикетке в соответствии с Законом, должна быть написана буквами высотой не менее 1 мм. Данные требования применяются в том случае, если упаковка продукта превышает 12 000 мм<sup>2</sup>.

В случае, когда площадь основной панели упаковки не превышает площади, указанной в столбце I приведенной ниже таблицы, но превышает следующую меньшую площадь, указанную в столбце, информация на упаковке может быть отражена буквами, высота которых не меньше пропорции указывается в соответствующей строке столбца II высота, предписанная правилами, при условии, что высота, до которой буквы могут быть уменьшены, должна составлять не менее 1 мм.

I	II
Площадь в мм <sup>2</sup>	Процент (%) от заданной высоты
до 12 000	85
от 8 000 до 11 999	70
от 5 000 до 7 999	50

Вся информация, изложенная в части маркировки, должна быть:

- представлена на английском и, по возможности, по крайней мере на одном другом официальном языке Республики Южной Африки<sup>6</sup>;
- четко видимой и читаемой, нестираемой.

Маркировка и стикеры пищевых продуктов должны наноситься таким образом, чтобы их нельзя было отделить от контейнера на всех этапах реализации. Исчерпывающая информация приведена в Законе R.146 от 1 марта 2010 г.

<sup>6</sup> В соответствии с [Конституцией Южно-Африканской Республики](#) официальными языками Республики являются сепеди, сесото, сетсвана, сисвати, тшивенда, ксицонга, африкаанс, английский, исиндебеле, исиксоса и исизулу.

# Особенности и барьеры входа на рынок

---

A glass bottle of sunflower oil is the central focus, filled with a golden-yellow liquid. The bottle has a stopper and a handle. In the background, a large sunflower with bright yellow petals and a dark brown seed head is visible. The scene is set on a light-colored, textured surface, possibly a piece of fabric or paper. The lighting is soft, highlighting the glass and the oil.

4+

Содержание

---



**4.1.**

Особенности таможенных процедур

**4.2.**

Тарифные и нетарифные барьеры

## 4.1. Особенности таможенных процедур

После прибытия товаров в порт ввоза Налоговая служба ЮАР (SARS) проводит выборочную проверку образцов продукции на предмет правильности заполнения декларации, указания таможенных кодов и определения размера ввозных пошлин. Инспекторы Министерства здравоохранения (DOH) и Министерства сельского хозяйства, земельной реформы и развития сельских территорий (DALRRD) проверяют товары на соответствие обязательным требованиям, включая маркировку, санитарные и фитосанитарные меры, а также наличие всех необходимых разрешений. Образцы товара передаются для исследований в лаборатории.

С нормативными документами по работе инспекторов и лабораторий для пищевых продуктов можно ознакомиться на [официальном сайте DALRRD](#).

Импортируемые товары выпускаются после инспектирования при условии подтверждения их соответствия требованиям к ввозу со стороны инспектора DALRRD и/или DOH. Далее импортер/агент подает документы в SARS для окончательного выпуска товара. Для товаров, не соответствующих обязательным требованиям, рекомендуется проанализировать риски. Если товар не допущен на рынок ЮАР, то импортер вместе с экспортером решают, вернуть его в страну происхождения или перенаправить в другую страну.

### Основные сертификаты и сопроводительные документы

В дополнение к разрешению на импорт, сертификатам и фитосанитарным документам, для всех поставок в ЮАР должна быть предоставлена следующая документация:

- коммерческий инвойс с ценой FOB и дополнительными платежами покупателя;
- накладные документы с указанием точного адреса поставщика, места хранения, количества, сорта и таможенного кода товара;
- коносамент;
- страховые документы;
- иные документы и сертификаты, которые может запросить импортер (например, сертификат испытаний, органический сертификат и т.д.).

## 4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

### Тарифные барьеры

У России не подписано соглашение о свободной торговле с ЮАР, поэтому к российскому экспорту применяется ставка РНБ на условиях ВТО.

Из основных экспортеров подсолнечного масла в ЮАР доступ на рынок по нулевым ставкам в рамках соглашения о свободной торговле получают страны ЕС. Также нулевыми пошлинами облагается импорт из стран SADC и Южноафриканского таможенного союза (SACU)<sup>7</sup>.

С 2019 г. начала действовать Африканская континентальная зона свободной торговли (AfCFTA). Данное соглашение о ЗСТ является самым большим в мире по количеству участников с момента образования ВТО: она покрывает 54 африканских страны и территории. По условиям соглашения его участники постепенно и на взаимной основе обязаны отменить пошлины на 90 % товаров.

Табл. 11. Ставки ввозной таможенной пошлины ЮАР в отношении подсолнечного масла, %

Код ТН ВЭД	Наименование	Ставка РНБ
1512 11	Масло подсолнечное или сафлоровое, сырое	10
1512 19	Масло подсолнечное или сафлоровое, нерафинированные или рафинированные, но не химически модифицированное	10

Источник: [Служба доходов ЮАР](#)

### Нетарифные барьеры

#### Таможенный контроль

Затраты времени и стоимость оформления необходимых для прохождения таможи документов могут рассматриваться как барьер для входа на рынок. Однако стоимость и длительность процедур трансграничной торговли в ЮАР в целом оцениваются как невысокие, о чем свидетельствует 44-е место из 190 стран в соответствующем разделе рейтинга Doing Business Всемирного банка.

<sup>7</sup> В SACU входят Ботсвана, Лесото, Намибия, ЮАР и Эсватини.

Табл. 12. Оформление импорта в ЮАР: время и стоимость

Процедура	Время, ч	Стоимость, долл. США
Пограничный и таможенный контроль	87	676
Оформление документов	36	73

Источник: Всемирный банк (*Doing Business 2020*)

В ЮАР используется 90 тыс. кодов товарных тарифов, причем правильная классификация товаров необходима как для определения размера таможенных пошлин, так и получения необходимых разрешений и лицензий на ввоз продукции. Российским экспортерам, впервые выходящим на рынок ЮАР, рекомендуется воспользоваться услугами компетентного брокера/агента по таможенному оформлению, который хорошо разбирается в требованиях страны.

## Требования к маркировке

Согласно законодательству ЮАР, если импортируемый продукт не имеет маркировки качества или соответствия стандартам, ответственность за качество несет импортер. Поэтому импортеры обычно настаивают на том, чтобы иностранный производитель нанес необходимую англоязычную маркировку перед отправкой груза в страну.





# Организация экспортных поставок

---



Содержание

---



## **5.1.**

Логистика

## **5.2.**

Осуществление  
валютно-финансовых операций

## **5.3.**

Формы присутствия на рынке

## **5.4.**

Защита интеллектуальной  
собственности

## 5.1. Логистика

Рис. 31. Доставка подсолнечного масла из России в ЮАР



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

При выборе логистического решения для поставки товаров в ЮАР следует исходить из приоритетных задач, решаемых отправителем, с учетом следующих аспектов: 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 ЮАР осуществляются в морских танкерах для нерафинированного масла и наливом в сухих контейнерах для фасованной продукции. Также возможна отправка 20-футовыми морскими контейнерами во флекситанках.

## **Перевозка нерафинированного масла наливом**

Единственным возможным способом доставки растительного масла в ЮАР является морская перевозка из южных портов России, в частности, перевозка морскими танкерами объемом около 30 тыс. тонн из морских портов Новороссийска, Темрюка, Ростова, порта Кавказ и Ейска, которые позволяют накапливать и переваливать необходимые судовые партии указанного объема. Ориентировочная ставка на январь 2024 г. установлена на уровне порядка 100 долл. США за тонну на условиях FIOS (погрузка и выгрузка за счет отправителя). Транзитное время составляет 37–42 дня. Суда должны быть сертифицированы Федерацией ассоциаций по торговле маслами, мас-лосеменами и жирами (FOSFA 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 терминала по приему груза. 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.

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

### **Автомобильная перевозка — склад накопления — порт отгрузки (только для фасованной продукции)**

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем продукции, так и покупателем. Для оптимизации скорости и затрат на его перевалку и хранение груз перевозится на палетах. Вместимость одного рефрижераторного автомобиля составляет около 20 тонн брутто. Оптимальная логистическая схема дальнейшей отгрузки товара в контейнерах — 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), 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 ЮАР, можно использовать любой сухой склад, температура в котором не бывает отрицательной. Склады накопления, как правило, располагаются вблизи портов отправки, либо мест производства товара.

Основные статьи расходов при осуществлении отгрузки через склад накопления:

- погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилями (ставка устанавливается обычно 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 (ставка устанавливается, как правило, 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 экспортеру необходимо иметь представителя своей компании на складе для осуществления операций с товаром. При работе через логистического провайдера указанные выше процедуры осуществляются его силами.

При выборе склада консолидации необходимо учитывать:

- 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 — пункт 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, приспособленного для сухих грузов.

Вместимость 40-футового контейнера для сухого груза составляет около 28 тонн брутто 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 можно использовать 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.

Рис. 32. Примеры защиты контейнеров в зависимости от типа перевозки



Перевозка осуществляется на основании CMR-накладной и облагается НДС по ставке 0%.

## Контейнерная морская перевозка

Основные порты для доставки сухих грузов в ЮАР:

- Дурбан (Durban);
- Кейптаун (Cape Town);

В связи с санкционной политикой в отношении России, единственной судоходной линией, которая осуществляет перевозки из портов Санкт-Петербург, Новороссийск в порты ЮАР, является линия [MSC](#).

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

Табл. 13. Ориентировочное транзитное время доставки, дни

Транзитное время	Дурбан (Durban)	Кейптаун (Cape Town)
Санкт-Петербург	50	52
Новороссийск	41	45

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.

## Стоимость и сроки доставки

Табл. 14. Ориентировочная стоимость комплексной доставки грузов в ЮАР

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Белгород — Новороссийск — Дурбан	Автомобиль — судно	40' морской реф. контейнер	8 540	27	0,32	45–50
Белгород — Новороссийск — Кейптаун	Автомобиль — судно	40' морской реф. контейнер	8 540	27	0,32	50–55

Продолжение табл. 14.

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Уфа — Новороссийск — Дурбан	Автомобиль — судно	40' морской реф. контейнер	10 560	27	0,39	45–50
Уфа — Новороссийск — Кейптаун	Автомобиль — судно	40' морской реф. контейнер	10 560	27	0,39	50–55
Белгород — СПб — Дурбан	Автомобиль — судно	40' морской реф. контейнер	7 000	27	0,26	55–60
Белгород — СПб — Кейптаун	Автомобиль — судно	40' морской реф. контейнер	7 000	27	0,26	60–65
Уфа — СПб — Дурбан	Автомобиль — судно	40' морской реф. контейнер	7 690	27	0,28	55–60
Уфа — СПб — Кейптаун	Автомобиль — судно	40' морской реф. контейнер	7 690	27	0,28	60–65

*Примечание. Указаны действующие на 25 января 2024 г. ставки, включая все необходимые расходы: наземная доставка контейнера, фрахт, таможенное оформление, внутривозное экспедирование, взвешивание контейнера, отправка оригиналов документов получателю. Ставки рассчитаны по курсу 88,66 руб. за доллар США.*

Табл. 15. Ориентировочная стоимость комплексной доставки грузов (контейнер с флекситанком) в ЮАР

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Белгород — Новороссийск — Дурбан	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер с флекситанком	8 000	24	0,33	45–50
Белгород — Новороссийск — Кейптаун	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер с флекситанком	8 000	24	0,33	50–55
Уфа — Новороссийск — Дурбан	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер с флекситанком	10 050	24	0,42	50–55



Продолжение табл. 15.

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Уфа — Новороссийск — Кейптаун	Автомобиль — судно	20' морской сухой контейнер с флекситанком	10 050	24	0,42	45–50

*Примечание. Указаны действующие на 25 января 2024 г. ставки, включая все необходимые расходы: наземная доставка контейнера, фрахт, стоимость флекситанка и его установка, таможенное оформление, внутрипортовое экспедирование, взвешивание контейнера, отправка оригиналов документов получателю. Ставки рассчитаны по курсу 88,66 руб. за доллар США.*

В перечне ставок указана отправка из Белгорода и Уфы (в этих регионах расположены крупные производства). 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 по факту предоставления коносамента).

Согласно программе поддержки экспорта в России, на основании [Постановления Правительства № 1104 от 15 сентября 2017 г.](#) экспортеры имеют право на возмещение части транспортных затрат в размере 25%, но не более 30% от стоимости товара. Для этого следует подать заявку в Российский экспортный центр (более подробная информация размещена в разделе 12 «Государственная поддержка экспорта продукции АПК»).

## Таможня

Таможенное оформление подсолнечного масла на экспорт осуществляется двумя способами: с использованием печати таможенного представителя и с помощью собственной электронно-цифровой подписи экспортера. Для таможенного оформления необходимы следующие документы:

- международный контракт;
- уникальный номер контракта (бывший паспорт сделки);
- инвойс;
- спецификация;
- упаковочный лист;

- экспортный фитосанитарный сертификат;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта.

Экспортную таможенную декларацию можно оформить на таможенном посту как по месту нахождения отправителя, так и в пункте пересечения границы РФ.

## Возможные контрагенты

1) Комплексные логистические провайдеры (с возможностью предоставления склада накопления и отправки продукции 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 «Контейнерная морская перевозка».

## Сопроводительные документы

С требованиями к продукции и сопроводительными документами можно ознакомиться в разделе 3 «Требования и стандарты на продукцию».

## Документы для подтверждения факта экспортной отгрузки

Экспортеры подсолнечного масла имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для возврата средств обязательно подтверждение факта экспорта на основании следующих документов:

- международный контракт;
- уникальный номер контракта (в случае 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 либо повреждение всего или части застрахованного груза;
- b)** возникновение непредвиденных расходов в виде:
  - расходов и взносов по общей аварии, которые обязан понести страхователь/выгодоприобретатель;
  - необходимых и целесообразных расходов по уменьшению возможных убытков, включая расходы по спасанию и/или сохранению груза, установлению размера убытков, если убытки возникли в результате страхового случая;
- c)** неполучение 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 стихийных бедствий;

- e) утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате пожара, взрыва на перевозочном средстве, а также вследствие мер, принятых для спасания груза или тушения пожара;
- f) утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения или столкновения судов, удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, повреждения судна льдом, провала мостов, подмочки забортной водой;
- g) утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате 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;
- h) утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения, падения или столкновения самолетов, других воздушных транспортных средств;
- i) утрата (гибель) застрахованного груза в результате пропажи без вести морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз;
- j) 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;
- k) подмочка груза атмосферными осадками;
- l) выбрасывание за борт и смывание волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- m) 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 (самописцами);
- n) кража, 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 связан с задержками и возможными расходами на хранение в результате ареста, конфискации или иных действий третьих стран, через которые осуществляется транзит грузов, а также потерей груза в результате военных рисков.

**Коммерческие риски.** Продажа товара на условиях Инкотермс, не включающих ответственность за перевозку товара, не избавляет экспортера/отправи-

теля от рисков по хранению и доставке продукции. Если получатель отказался от груза или судоходная линия по каким-либо причинам не может потребовать с получателя причитающиеся ей платежи, то на основании условий коносамента соответствующие суммы могут быть взысканы с отправителя груза как с субсидиарного ответчика.

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.

Иногда возникают споры с транспортными компаниями по вопросам качества доставленного товара. Перевозчик (как морской, так и наземный) вправе требовать от стороны, предъявляющей претензию, доказательств качества погруженной продукции. В данной ситуации рекомендуется присутствие сюрвейера, контролирующего количество и качество продукции на этапе ее погрузки в транспортное средство. Предоставление сюрвейерского отчета часто помогает обоснованно ответить на претензию получателя и сократить возможные потери.

## **5.2. Осуществление валютно-финансовых операций**

### **Порядок осуществления валютных операций при экспорте**

Южноафриканский ранд — официальная валюта в ЮАР, относится к свободно конвертируемым валютам. Функции по администрированию валютного контроля в стране возложены на Резервный банк ЮАР (South African Reserve Bank, SARB), который делегирует Уполномоченным дилерам (Authorized Dealers) полномочия по валютным операциям. Валютный контроль за нерезидентами не устанавливается, однако, SARB контролируют деятельность резидентов и транзакции, осуществляемые между резидентами и не резидентами.

В ЮАР отсутствуют ограничения на вывоз или ввоз иностранной валюты в страну физическими лицами, при этом суммы свыше 10 тыс. долларов США подлежат декларированию. Легальный обмен наличной иностранной валюты возможен только в лицензированных банковских учреждениях ЮАР, требует предъявления паспорта, предусматривает объемный профайлинг клиента и обычно сопряжен с временными затратами.

ЮАР известна довольно сложным процессом импорта. Налоговая служба правительства Южной Африки (South African Revenue Service — SARS) формирует примерно 90 000 товарных тарифных кодов, которые строго применяются

ко всему импорту. Экспортерам, впервые выходящим на рынок ЮАР, рекомендуется прибегнуть к услугам авторитетного агента по экспедированию грузов/ таможенному оформлению, хорошо разбирающегося в южноафриканском регулировании. Таможня Южной Африки, подразделение SARS, требует, чтобы импортер зарегистрировался в ее офисе и получил код импортера от SARS. Прохождение этой процедуры может привести к задержкам в оформлении товаров.

SARS использует Единый административный документ (Single Administrative Document — SAD) для облегчения таможенного оформления товаров для импортеров, экспортеров и трансграничных торговцев. SAD — это многоцелевая форма декларации на товары, охватывающая импорт, экспорт, трансграничные и транзитные перемещения.

### **Основные документы, необходимые при осуществлении валютных операций**

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

- *Коммерческий счет-фактура.* Поставщики должны указывать в своих счетах-фактурах все данные, необходимые импортеру для внесения записи и южноафриканской таможне для определения стоимости для целей уплаты пошлин. Требуется четыре копии и один оригинал коммерческого счета-фактуры.
- *Сертификат происхождения.* Форма декларации о происхождении, DA59, должна использоваться в случаях, когда заявлена ставка пошлины ниже общей ставки, а также для товаров, на которые распространяются антидемпинговые или компенсационные пошлины. [DA59](#) — это предписанная форма с оговоренным форматом, размером и содержанием. Эта форма не требует сертификации Торговой палаты. Одна оригинальная подписанная копия формы должна быть приложена к оригиналу коммерческого счета-фактуры на товары, для которых требуется такая декларация.
- *Коносамент или авианакладная.* Для таможенных целей в ЮАР требуется одна оборотная и две необоротные копии коносамента.
- *Инвойс.* Должно быть указано полное описание товара, его характеристики, необходимое для расчета импортной пошлины и сбора статистических данных.
- *Страховой сертификат.* Для морского фрахта требуется одна копия страхового свидетельства.
- *Упаковочный лист* с указанием веса, способа упаковки и кода товарной номенклатуры для каждого товара. Требуется три экземпляра упаковочного листа. Данные, содержащиеся в этом документе, должны совпадать с данными, содержащимися в других документах.

- **Лицензии/разрешения на импорт.** Для товаров с ограниченным доступом ([с детальным списком](#) можно ознакомиться на сайте SARS) требуются лицензии на импорт. Импортёры должны иметь разрешение на импорт до даты отгрузки. Таможня ЮАР может налагать штрафы на импортёров, которые не предоставляют требуемое разрешение. Разрешение действительно только в отношении товаров указанного класса и страны. Он не подлежит передаче и может быть использован только тем лицом, которому он был выдан. Разрешения на импорт действительны только в течение календарного года, в котором они выданы.

## Особенности практик применения взаиморасчетов

К наиболее распространённым практикам организации взаиморасчетов в ЮАР следует отнести открытие аккредитива, документарное инкассо (наличные против документов) и банковский перевод. На практике наиболее надёжным форматом выступает подтвержденный безотзывный аккредитив (для смягчения рисков контрагента и банка-посредника). Работа по аккредитиву рекомендуется для проведения взаиморасчетов на этапе начала выстраивания деловых отношений с южноафриканскими контрагентами. Важно отметить, что платежи за импорт товаров в ЮАР могут быть произведены только через Уполномоченных дилеров по представлению документов, подтверждающих получение товара.

## Возможные банки для осуществления валютных операций

Табл. 16. Финансовые учреждения ЮАР

Банк	Описание	Сайт
Standard Bank Group	Крупнейшая финансовая организация ЮАР. Предлагает банковские и финансовые услуги частным лицам, предприятиям, учреждениям и корпорациям в Африке и за рубежом.	<a href="http://www.standardbank.com">www.standardbank.com</a>
ABSA Group	Финансовая группа, которая предоставляет клиентам широкий спектр банковских услуг в розничном и корпоративном сегментах.	<a href="http://www.absa.africa">www.absa.africa</a>

Продолжение табл. 16.

Банк	Описание	Сайт
FirstRand	Представляет собой группу интегрированных предприятий в сфере финансовых услуг и предлагает универсальный набор транзакционных, кредитных, инвестиционных и страховых продуктов и услуг.	<a href="http://www.firststrand.co.za">www.firststrand.co.za</a>
Nedbank Group	Финансовая группа, предлагающая корпоративные и розничные банковские услуги, а также страхование и управление активами.	<a href="https://personal.nedbank.co.za">https://personal.nedbank.co.za</a>

Среди крупных и надежных финансовых учреждений ЮАР можно отметить следующие:

### **Страновые соглашения**

Содержание: описание страновых соглашений и возможных валютных преференций

### **Риски при взаиморасчетах с ЮАР**

При взаиморасчетах с южноафриканскими контрагентами следует учесть, власти ЮАР не устанавливают валютный контроль за деятельностью нерезидентов, но контролируют валютные операции резидентов, а также транзакции, осуществляемые между резидентами и нерезидентами.

Валютные платежи, при поставке товаров в ЮАР, могут быть произведены только через Уполномоченных агентов по представлению документов, подтверждающих получение товарных ценностей, что ограничивает перечень потенциальных контрагентов на рынке. Кроме того, прохождение сложных таможенных процедур может привести к существенным задержкам в оформлении товаров при экспорте в ЮАР, что может привести к несвоевременному получению платежей при расчетах с южноафриканскими контрагентами.

## **5.3. Формы присутствия на рынке**

ЮАР имеет многоотраслевую экономику, самую большую на континенте транспортную сеть, развитую финансовую инфраструктуру и предлагает инвестиционные программы как для национальных предпринимателей, так и иностранного бизнеса.

### **Особенности ведения бизнеса в ЮАР**

Для ведения бизнеса в ЮАР иностранное предприятие может открыть филиал



и вести деятельность как «внешняя компания» или учредить дочернее предприятие.

Внешняя компания — это компания, зарегистрированная за пределами ЮАР, которая осуществляет коммерческую или некоммерческую деятельность в стране. Виды такой деятельности определены в разделе 23 [Закона о компаниях](#). Пошаговый порядок регистрации указан на [сайте Комиссии по делам компаний и интеллектуальной собственности CIPC](#). Внешняя компания осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством страны регистрации, но должна назначить в качестве должностного лица резидента ЮАР для подачи годовой отчетности в CIPC. При регистрации филиала также требуется юридический адрес и местный аудитор. Аудит проводится в основном по налогу на прибыль.

Важно понимать разницу между филиалом и дочерней компанией иностран-

Табл. 17. Сравнение формы филиала и дочерней компании в ЮАР

	<b>Филиал</b>	<b>Дочерняя компания</b>
Юридическое лицо	Регистрируется в ЮАР, но акционеры и директора не должны быть южноафриканскими резидентами	Работает в форме частной компании и выпускает акции для международной компании
Ответственное лицо	Резидент ЮАР регистрируется в CIPC (отвечает за операционную деятельность и соблюдение нормативных требований)	Резидент ЮАР (регистрируется в CIPC)
Нормативные требования	Не требуется проведение собраний акционеров/директоров	Собрания акционеров/директоров проводятся регулярно (не обязательно в ЮАР)
Аудитор	Проверка ограничивается отчетами о прибылях и убытках	Объем проверки не ограничен
Налог на прибыль	28% с чистой прибыли	28% с чистой прибыли
Налог на дивиденды	Не применяется	15% после объявления дивидендов
Валютное регулирование	Уплата налогов на прибыль (прибыль международной компании)	Уплата всех налогов (выплата и репатриация дивидендов)

ного бизнеса, поскольку это определяет налоговый режим и позволяет снизить налоговые риски.

Дочернее предприятие, как правило, регистрируется в форме частной компании с ограниченной ответственностью с одним или несколькими акционерами

(владельцами), которые вносят свой капитал, и одним или несколькими директорами, которые управляют компанией и отчитываются перед акционерами. С точки зрения создания и управления частная компания — самый простой вариант.

Помимо этого, в ЮАР существуют следующие формы организации бизнеса:

- публичные компании;
- совместные предприятия с партнерами;
- трасты;
- индивидуальные предприятия с одним владельцем.

Иностранная компания также может получить резидентский статус и действовать как южноафриканское юридическое лицо.

Если регистрация бизнеса не требуется, экспортеры могут работать на рынке страны через местных агентов или дистрибьютеров. **Агент** получает вознаграждение и действует от имени (по поручению) принципала, размещая заказы или заключая контракты с третьей стороной. **Дистрибьютор** покупает и хранит товары, получая, как правило, эксклюзивное право на продажу продукции в конкретном регионе или конкретному клиенту. При назначении агента/дистрибьютора в ЮАР рекомендуется обратить внимание на его уровень знания рынка и возможность поставок в разные части страны.

## Регистрация частной компании

Процедура регистрации частной компании (Pty Limited) предусматривает следующие этапы:

### 1) Резервирование названия компании

Компания регистрируется с зарезервированным названием, или ее регистрационный номер автоматически становится названием с суффиксом ЮАР (South Africa).

### 2) Регистрация компании в CIPC

Регистрация чаще всего оформляется на сайте CIPC. Необходимо создать личный кабинет и внести на виртуальный счет не менее 125 рэнд для покрытия регистрационных сборов. Также потребуются данные о собственниках/руководителях (полное имя, гражданство, копия паспорта, контактная информация, почтовый адрес) и самой компании (разрешенные акции, сайт компании, почтовый и фактический адреса).

### 3) Открытие банковского счета

Открытие счета в банке может занять больше времени в связи с процедурами проверки нового клиента (Know Your Customer).

#### 4) Регистрация в Налоговой службе

SARS подключена к системе CIPC и оформляет регистрацию компаний для уплаты налогов и взносов, включая налог на прибыль и НДС.

#### 5) Регистрация в Фонде страхования безработицы

Работодатель обязан зарегистрировать в Департаменте труда по страхованию безработицы (Department of Labor for Unemployment Insurance) всех сотрудников, работающих свыше 24 часов в месяц.

#### 6) Регистрация в Фонде оплаты труда

Работодатель обязан зарегистрировать всех сотрудников в Управлении уполномоченного по оплате труда (Office of the Compensation Commissioner).

Для частной компании нет ограничений в отношении акционеров или требований к оплаченному капиталу. Большинству предприятий не требуется специального разрешения на ведение деятельности. Компания с ограниченной ответственностью в ЮАР может на 100% принадлежать иностранному владельцу.

Южноафриканское правительство привлекает прямые иностранные инвестиции в том числе в особые экономические зоны — территории с особым юридическим статусом и льготной ставкой 15% по налогу на прибыль компаний-резидентов.

## 5.4. Защита интеллектуальной собственности

ЮАР является участником ряда международных соглашений и организаций по интеллектуальной собственности, таких как Всемирная организация интеллектуальной собственности ([ВОИС](#)), [Парижская конвенция по охране промышленной собственности](#), Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности ([ТРИПС](#)).

На региональном уровне действует Африканская организация интеллектуальной собственности ([ОАРИ](#)).

Табл. 18. Охрана интеллектуальной собственности в ЮАР

Объект ИС и национальный закон	Срок охраны	Международный договор
<b>Патент</b>  <a href="#">Закон о патентах</a>	20 лет	<a href="#">Договор о патентной кооперации</a>
<b>Товарный знак</b>  <a href="#">Закон о товарных знаках</a>	10 лет (с продлением)	<a href="#">Протокол к Мадридскому соглашению</a> о международной регистрации знаков
<b>Авторское право</b>  <a href="#">Закон об авторском праве</a>	В течение всей жизни автора и 50 лет после смерти	<a href="#">Бернская конвенция</a> по охране литературных и художественных произведений

В пределах национальной юрисдикции вопросами интеллектуальной собственности занимается [CIPC](#).

## Регистрация товарного знака

При выходе на рынок страны рекомендуется зарегистрировать товарный знак для защиты бренда от незаконного использования и копирования. В ЮАР товарным знаком считается название и слоган компании, а также логотип бренда, которые позволяют индивидуализировать (отличать) товары производителя.

Подать заявку на регистрацию товарного знака можно либо через национального регистратора CIPC, либо через региональную организацию. Регистрация в системе OAPI обеспечивает защиту знака на территории сразу нескольких африканских государств и облегчает процесс международной регистрации в рамках Мадридской системы.

При национальной регистрации следует проверить товарный знак на сходство с ранее зарегистрированными знаками и на соответствие требованиям зако-

Рис. 33. Этапы регистрации товарного знака в ЮАР



Источник: Комиссия по компаниям и интеллектуальной собственности ЮАР

нодательства о товарных знаках, в котором четко прописано, какие знаки допускаются к оформлению, а какие нет. Для регистрации требуется графическое изображение знака, которое должно быть уникальным и непохожим на другие знаки. Все документы должны быть переведены на английский язык.

Стоимость пошлины за регистрацию по одному классу составляет 590 рэндов. Срок правовой охраны зарегистрированного товарного знака действует неограниченно и продлевается каждые 10 лет после уплаты пошлины.

## Защита товарного знака

Гражданские и уголовные дела о нарушениях прав интеллектуальной собственности в ЮАР рассматривает специализированный орган — Центральный суд по интеллектуальной собственности и международной торговле (Central Intellectual Property and International Trade Court).

Правообладатель имеет исключительное право на использование и защиту товарного знака, включая подачу заявлений об отмене конфликтующих регистраций, а также аресте и уничтожении контрафактной продукции. Другими средствами правовой защиты являются судебный запрет, удаление знака, возмещение ущерба или выплата роялти.

## **Регистрация доменного имени**

Одним из способов защиты бренда в ЮАР является регистрация в домене CO.ZA. На [сайте регистратора](#) приведена подробная информация о порядке и условиях оформления домена.

Перечень актуальных для выхода на рынок ЮАР нормативно-правовых актов представлен в Приложении №1.

# Продвижение продукции

---



Содержание

---

## **6.1.**

Ключевые факторы успеха на рынке

## **6.2.**

Отраслевые выставки и ярмарки





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

### **Ценовой фактор**

Спрос на подсолнечное масло чувствителен к изменениям покупательной способности потребителей. Поэтому местные производители рафинированного подсолнечного масла стремятся снизить затраты на сырье и предпочитают сотрудничать с поставщиками, которые предлагают наименьшие цены. Российским экспортерам следует учитывать этот фактор при продвижении своей продукции.

### **Учет особенностей ведения бизнеса в стране**

На протяжении многих лет ЮАР была закрыта для внешнего мира. Во многом поэтому местные бизнесмены относятся к иностранным партнерам настороженно. Российским поставщикам очень важно с самых первых контактов, еще до начала деловых переговоров, стремиться к установлению взаимного доверия. При этом важно помнить, что южноафриканцы, как правило, стремятся не столько к личной дружбе, сколько к установлению долгосрочного делового сотрудничества.

### **Налаживание контактов с помощью посредника**

Для налаживания бизнес-отношений с южноафриканскими производителями подсолнечного масла целесообразно заручиться поддержкой пользующегося авторитетом, известного в ЮАР посредника. Официальное рекомендательное письмо от него поможет повысить доверие потенциальных деловых партнеров в начале сотрудничества.



## 6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

Название выставки	Место проведения	Даты проведения
<b>Hostex</b>  Международная выставка пищевых продуктов и напитков  <a href="http://www.hostex.co.za">www.hostex.co.za</a>	<b>Йоханнесбург</b> Sandton Convention Centre	3-5 марта 2024
<b>Africa's Big 7</b>  Международная выставка продуктов питания и напитков  <a href="http://www.africabig7.com">www.africabig7.com</a>	<b>Йоханнесбург</b> Sandton Convention Centre	11-13 июня 2024
<b>Mzansi Food &amp; Drink Show</b>  Кулинарная выставка  <a href="http://www.mzansifoodanddrink.com">www.mzansifoodanddrink.com</a>	<b>Гаутенг</b> Kyalami International Convention Centre	15-17 июня 2024
<b>Air Cargo Africa 2025</b>  Международная выставка отрасли грузовых авиаперевозок  <a href="https://aircargoafrica.aero">https://aircargoafrica.aero</a>	<b>Йоханнесбург</b> Gallagher Convention Centre	19-21 февраля 2025

# Особые экономические зоны

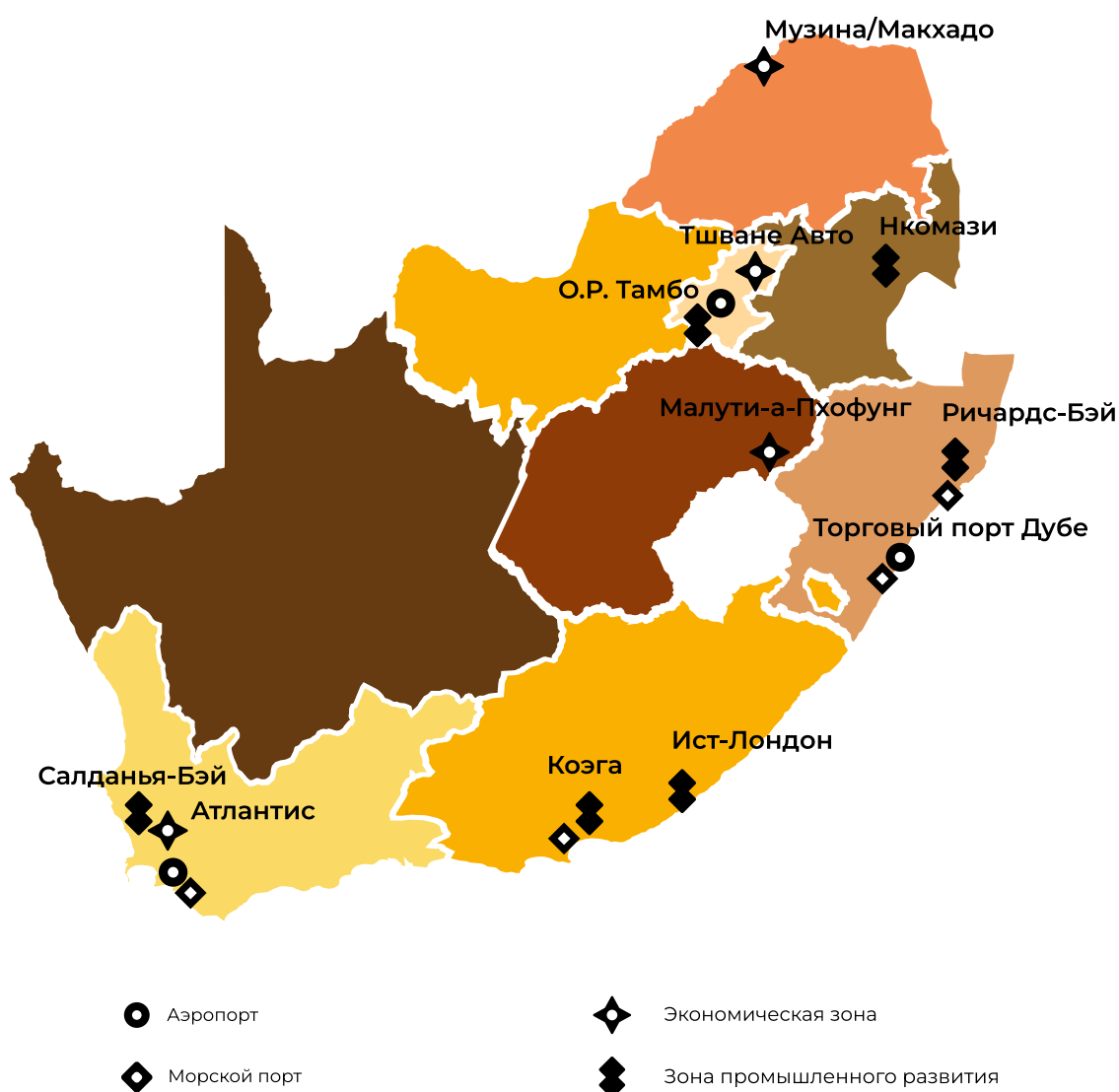
---





В ЮАР особые экономические зоны (ОЭЗ) функционируют уже более 20 лет. Нормативно-правовая база регулирования ОЭЗ состоит из [Закона об ОЭЗ № 16 от 2014 г.](#) и «Плана мер промышленной политики» ([Industrial Policy Action Plan](#)), в которых ОЭЗ определяются как «ключевые факторы экономического развития» и «драйверы роста для достижения стратегических целей правительства по индустриализации, региональному развитию и созданию рабочих мест»<sup>8</sup>.

Рис. 34. Расположение ОЭЗ в ЮАР



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

<sup>8</sup> <http://www.thedtic.gov.za/sectors-and-services-2/industrial-development/special-economic-zones/>

Восемь из одиннадцати ОЭЗ расположены в районе аэропортов и морских портов. Около половины составляют зоны промышленного развития (ЗПР) — промышленные зоны, создаваемые специально для привлечения инвестиций в экспортно-ориентированное производство продукции и услуг с высокой добавленной стоимостью.

Табл. 19. Свободные экономические зоны ЮАР

№	Наименование	Год основания
1	ЗПР Коэга ( <a href="#">Coega IDZ</a> )	1999
2	ОЭЗ Малути-а-Пхофунг ( <a href="#">Maluti-A-Phofung SEZ</a> )	2001
3	ЗПР Ричардс-Бэй ( <a href="#">Richards Bay IDZ</a> )	2002
4	ЗПР Ист-Лондон ( <a href="#">East London IDZ</a> )	2003
5	Торговый порт Дубе ( <a href="#">Dube TradePort</a> )	2003
6	ЗПР Салданья-Бэй ( <a href="#">Saldanha Bay IDZ</a> )	2009
7	ОЭЗ Нкомази ( <a href="#">Nkomazi SEZ</a> )	2012
8	ЗПР Салданья-Бэй ( <a href="#">Saldanha Bay IDZ</a> )	2013
9	ОЭЗ Музина/Макхадо ( <a href="#">Musina/Makhado SEZ</a> )	2017
10	ОЭЗ Атлантис ( <a href="#">Atlantis SEZ</a> )	2018
11	ОЭЗ Тшване Авто ( <a href="#">Tshwane Auto SEZ</a> )	2019

Источник: Правительство ЮАР

**ЗПР Коэга** — самая первая ОЭЗ страны, на долю которой (по состоянию на 2021 г.) приходится более половины общего объема частных инвестиций в ОЭЗ ЮАР<sup>9</sup>. Здесь расположен кластер агропереработки и аквафермерства, ядром которого являются компании Coega Concentrate (консервированные фрукты и джемы), Coega Dairy, Digistics (логистические операции с поддержанием требуемых температурных режимов), ITPSA (испанский производитель кормовых добавок для животных), Dynamic Commoedities (замороженные фрукты).

**ОЭЗ Малути-а-Пхофунг** была создана в 2001 г. и вновь открылась в 2017 г. ОЭЗ ориентирована на инвестиции в различные сектора, включая переработку сельскохозяйственной продукции. В число резидентов ОЭЗ входит компания

<sup>9</sup> <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/Publications/Working-paper/PDF/wp2021-124-learning-from-experience-SEZs-Southern-Africa.pdf>

Future Foods — производитель обогащенных витаминами и минералами продуктов Fortified Blended Foods, предназначенных для компенсации недостатков питания.

**ЗПР Ричардс-Бэй** создана для развития в том числе сектора агропереработки (первичной и последующей). В двух километрах от порта Ричардс-Бей выделены площади под предприятия по производству масличных семян, жмыха и пищевых масел<sup>10</sup>.

**ЗПР Ист-Лондон** — вторая по величине ОЭЗ в ЮАР, на долю которой исторически приходится 20% объема инвестиций. Расположенная в Восточно-Капской провинции, ЗПР является не только главным центром сборки автомобилей в ЮАР, но и площадкой для поставщиков логистических услуг и предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции, таких как Sundale Dairy и Kingfish Enterprises (аквакультура)<sup>11</sup>.

**Торговый порт Дубе** расположен рядом с международным аэропортом имени короля Шаки в Дурбане. Торговый порт Дубе является третьим в ЮАР по объему инвестиций. Он включает международный аэропорт, грузовой терминал, складские помещения, офисы, торговые помещения, гостиницы и сельскохозяйственную зону. На территории порта расположены две зоны со статусом ЗПР: Торговая зона Дубе (Dube Trade Zone) и Сельскохозяйственная зона Дубе (Dube AgriZone). В последней находится 16 га теплиц, питомник растений и современная комплексная лаборатория Dube AgriLab по изучению культуры тканей растений и разведению улучшенных сортов.

**ЗПР Салданья-Бэй** расположена вблизи от крупнейшего в стране глубоководного порта с современной акваторией. Зона преимущественно ориентирована на нефтегазовую отрасль. Здесь также расположены логистические компании.

**ОЭЗ Атлантик** находится на небольшом расстоянии от порта Салданья, в 40 милях к северу от Кейптауна и ориентирована на «зеленые» технологии — от производства солнечных батарей и ветряных турбин до изготовления биотоплива.

**ОЭЗ Тшване** Авто считается первым центром африканского автопрома. ОЭЗ ориентирована на автомобильную промышленность и содействие участию малых, средних и микропредприятий в автомобилестроении.

---

<sup>10</sup> <https://www.rbidz.co.za/index.php/sectors/agro-processing>

<sup>11</sup> <https://www.elidz.co.za/our-customers-3/>

## Стимулы для инвесторов

Для инвесторов в ОЭЗ ЮАР предусмотрены следующие льготы:

- льготная ставка налога на прибыль в размере 15% (против обычной ставки 28%);
- механизм ускоренной амортизации капитальных строений;
- льготная ставка налога на доход (Employment Tax Incentive) независимо от возраста работника (за пределами ОЭЗ льготная ставка предоставляется только при найме более молодых сотрудников);
- льготы по уплате НДС и таможенных пошлин в пределах таможенной территории ОЭЗ;
- специальная налоговая льгота (в рамках программы Section 12i Tax Allowance Incentive) предназначена для поддержки инвестиций в новые промышленные объекты с новым оборудованием, а также расширения или модернизации существующих производственных площадок.





# Особенности ведения бизнеса

---

8

A glass pitcher filled with yellow oil, with a bowl of oil and sunflowers in the background. The pitcher is the central focus, filled with a golden-yellow liquid. In the background, there are several bright yellow sunflowers and a small bowl containing more of the same liquid. The scene is set on a dark wooden surface.



## Особенности деловой культуры

Жители ЮАР принадлежат к разным расам, народам, культурам и вероисповеданиям. Соответственно, уклад жизни, традиции, ценности и нормы поведения людей разных этнических и религиозных групп могут существенно отличаться. В такой неоднородной среде не может существовать универсальных, единых для всех стандартов делового общения. Вместе с тем, для большинства занимающихся бизнесом южноафриканцев характерны такие качества как терпение, толерантность и креативность. Деловая культура ЮАР близка к западной в главном — ориентации на эффективность и конкурентоспособность.

В ЮАР люди часто называют себя «черными» или «белыми». Это не должно удивлять и расцениваться как грубость или проявление расизма. Подавляющее большинство населения имеет черный цвет кожи. Основные группы белых южноафриканцев образуют англоафриканцы — потомки британских колонистов — и африканеры — потомки колонистов голландского, немецкого и французского происхождения.

ЮАР долгое время была закрыта для внешнего мира, поэтому южноафриканцы, особенно африканеры старой закалки, настороженно относятся к иностранным партнерам. В связи с этим крайне важно с самых первых контактов, еще до начала деловых переговоров, стремиться к установлению взаимного доверия.

В ЮАР 11 официальных языков: африкаанс (на нем говорят африканеры и мулаты), английский, зулу, коса, южный ндебеле, свазу (свати), сесото (южный сото), сепеди (северный сото), венда, тсвана и тсонга (шангаан). Для ведения деловых переговоров, как правило, достаточно знать английский, так как им владеет большинство людей, занимающихся международным бизнесом.

## Иерархия

В большинстве южноафриканских компаний, в том числе международных, вертикальная иерархия. В стартапах руководящая верхушка теснее взаимодействует с остальной командой и власть распределяется более равномерно.

Менеджеры-африканеры традиционно предпочитают авторитарный стиль, однако даже в таких компаниях управление постепенно становится более демократичным, и менеджеры среднего звена все активнее участвуют в процессе принятия решений. Несмотря на эти перемены, в общении по-прежнему принято соблюдать субординацию, проявлять уважение к старшим по возрасту и должности. Окончательные решения принимает высшее руководство компаний, но, поскольку теперь это часто происходит после консультаций и согласования с широким кругом сотрудников, процесс заключения контрактов существенно замедляется и растягивается во времени.

## Планирование и проведение встреч

Южноафриканцы неохотно ведут дела с незнакомыми людьми. Поэтому, если потенциальным партнерам из ЮАР ваша компания неизвестна, постарайтесь найти авторитетного посредника, который сможет поручиться за вас и отправит им официальное рекомендательное письмо.

Для достижения успеха очень важно наладить хорошие личные отношения с деловыми партнерами. В развитии и укреплении отношений встречи предпочтительнее, чем общение по телефону или электронной почте. Особенно важны первые встречи, поэтому постарайтесь с самого начала произвести хорошее впечатление. Южноафриканцы обычно стремятся не столько к дружбе, сколько к доверию в деловых отношениях и долгосрочному сотрудничеству.

Планирование встречи может занять некоторое время, особенно если вы организуете ее по телефону или электронной почте. Предпочтительно отправить по электронной почте письмо с кратким изложением темы встречи, прежде чем обсуждать по телефону точную дату и время ее проведения. Договариваться необходимо, как минимум, за две недели до встречи. При этом вы должны учитывать, что в ЮАР с середины декабря до середины января почти все компании и государственные учреждения уходят на каникулы. В это время, а также в две недели перед Пасхой большинство бизнесменов и чиновников берут отпуск.

При налаживании сотрудничества с крупными компаниями вряд ли получится сразу получить доступ к высшему руководству, поэтому сначала придется встречаться с менеджерами среднего звена.

Пунктуальность — важнейшее правило для белых жителей ЮАР и выходцев из азиатских стран, хотя чернокожие южноафриканцы проявляют в этом вопросе меньшую строгость. Рекомендуется всегда приезжать заранее, так как во многих компаниях и во всех государственных учреждениях посетители обязаны регистрироваться при входе и выходе, а также проходить через рамку металлодетектора, что требует дополнительного времени.

Официальные встречи и приемы обычно начинаются и заканчиваются в назначенное время, но не придерживаются строгого плана. Утвержденная повестка может послужить поводом для рассмотрения широкого круга других вопросов. Обсуждению дел обычно предшествует небольшая светская беседа на нейтральные темы — например, о погоде, семье, путешествиях, еде, музыке. Любимая тема общения южноафриканцев — спорт.

## Этикет приветствия

В начале встречи следует поприветствовать каждого присутствующего персонально. Если вы проявите равное уважение ко всем участникам встречи и найдете с ними общий язык, то с большей вероятностью добьетесь успеха на переговорах.

При встрече южноафриканцев с иностранными партнерами принято обмениваться рукопожатиями, глядя друг другу в глаза и улыбаясь. Этот жест демонстрирует дружелюбие и доверие. Белые южноафриканцы предпочитают крепкое рукопожатие, черные — легкое. Для хорошо знакомых людей уместны более теплые формы приветствия — похлопывание друг друга по спине или объятия. Когда здороваются лица противоположного пола, первой руку должна протянуть женщина, давая понять мужчине, что она не против рукопожатия. Иногда женщины вместо рукопожатия просто кивают в знак приветствия. Ритуал приветствия носит неформальный характер, проходит неторопливо и обычно сопровождается короткой светской беседой и обменом любезностями.

При первой встрече южноафриканцы обращаются к новым людям «мистер» или «миссис»; слова «мисс» следует избегать. Обращаясь к представителям академической среды, принято предварять фамилию ученым званием. Называть человека по имени можно только после того, как вам предложат это сделать, иначе вы рискуете произвести плохое впечатление.

## **Стиль одежды**

Южноафриканцы ценят ухоженный, презентабельный вид. Одежда должна быть модной, красивой, свежей, отглаженной, обувь — начищенной до блеска. Хотя во многих компаниях дресс-код становится все менее формальным, на встречах целесообразно придерживаться консервативного стиля, особенно при первых переговорах. Мужчинам рекомендуется носить темные деловые костюмы. В повседневном варианте обязательны галстук и пиджак. Женщинам подойдут классические элегантные костюмы или платья, строгие юбки/брюки и светлые блузки. Следует избегать слишком облегающей или открытой одежды. Одежда для светских мероприятий может быть менее официальной, но все же достаточно строгой.

## **Подарки**

Обмен подарками на деловых встречах не обязателен, но достаточно распространен. Подарки не считаются взяткой и должны приниматься с благодарностью, чтобы не обидеть дарителя. Как правило, их открывают сразу при получении. При общении с черными южноафриканцами или мусульманами не следует вручать и принимать подарки левой рукой, которая считается «нечистой». Представители некоторых африканских народов, например коса, традиционно вручают и принимают подарки двумя руками. В целом, в большинстве случаев считается вежливым принимать предметы двумя руками.

Если деловой партнер пригласил вас на ужин к себе домой, лучше захватить с собой небольшой подарок. Это может быть бутылка хорошего вина, коробка дорогих шоколадных конфет, красивый сувенир либо деликатесы из своей страны и/или цветы для хозяйки. Красивая упаковка подарка, как правило, производит хорошее впечатление на южноафриканцев.

Находясь в гостях, не следует слишком восхищаться какими-либо вещами в доме. Compliments предмету могут заставить южноафриканца из вежливости предложить его вам в качестве подарка, даже если хозяин хотел бы оставить эту вещь себе. В такой ситуации скажите, что вы высоко цените столь щедрый жест, и вежливо, но настойчиво откажитесь от подарка.

## **Визитные карточки**

В ЮАР обмен визитными карточками при знакомстве является обычной, но не обязательной процедурой. Если вы хотите вручить свою визитку партнерам, это можно сделать как после официального представления, так и по окончании встречи. Следует использовать карточки на английском языке с указанием адреса личной электронной почты и номера мобильного телефона. Вашу визитку любезно примут, но не обязательно в ответ вручат свою, что является совершенно нормальным и не должно расцениваться как невежливость.

## **Деловое общение**

Перед встречей рекомендуется заранее ознакомиться с особенностями ЮАР и ее населения. Важно показать потенциальным партнерам, что ваши принципы работы, предложения и план действий выбраны с учетом местных реалий. Рекомендуется сопровождать свое выступление качественными изображениями, инфографикой или другими наглядными материалами, не требующими пространственных пояснений.

Стиль делового общения часто зависит от этнических корней человека. Если африканеры более склонны к прямым высказываниям, то южноафриканцы английского и азиатского происхождения предпочитают дипломатичный подход и обтекаемые формулировки, особенно в случае возникновения разногласий.

В целом, следует исходить из того, что большинство южноафриканцев — люди искренние. Они ценят ясность, взаимопонимание и доверие, поэтому, как правило, ведут себя во время деловых переговоров честно, открыто и ожидают того же от зарубежных участников встречи.

Обычно южноафриканцы хорошо готовятся к встречам и четко знают, чего хотят. Они говорят уверенно и по существу, четко обозначают свои намерения и позицию. Высказывая несогласие с чьей-либо точкой зрения, они не переходят на личности, стараются оставаться беспристрастными и не нарушать рамки уважительного отношения к партнерам. С другой стороны, сами они, скорее всего, без обиды воспримут объективные и справедливые замечания. Двусмысленные или неопределенные высказывания со стороны потенциальных партнеров могут быть истолкованы южноафриканцами как признак ненадежности, необязательности или лукавства.

Южноафриканцы рассчитывают на взаимовыгодное сотрудничество и по возможности стремятся к согласию в бизнесе, поэтому избегайте конфронтации,

тактики жесткого давления, агрессивных методов ведения переговоров. Деловые предложения и запросы должны быть реалистичными, поскольку южноафриканцы не любят торговаться из-за цен.

Во время обсуждений избегайте отдавать предпочтение определенному человеку, чтобы все имели равную возможность высказаться. Вежливо слушайте каждого и не перебивайте. В ходе беседы важно поддерживать зрительный контакт с собеседником. Вы должны смотреть на говорящего и кивать, показывая, что внимательно его слушаете. Англоафриканцы и черные южноафриканцы считают неприличным безотрывно смотреть прямо в глаза, что воспринимается как агрессивность. Африканеры, наоборот, предпочитают постоянный зрительный контакт, считая его признаком искренности и честности.

Долгие паузы в беседе нежелательны. Затянувшееся молчание вызывает у южноафриканцев неловкость, поскольку расценивается как признак недовольства или отсутствия у партнеров интереса к обсуждаемым вопросам. Ослабить напряжение, расположить к себе деловых партнеров и быстрее найти с ними общий язык нередко помогает юмор. Однако в шутках следует соблюдать меру, чтобы не выглядеть непрофессионально или фамильярно.

Получению быстрой выгоды южноафриканцы предпочитают налаживание долгосрочных деловых отношений, что может потребовать времени и терпения. Переговорный процесс обычно длится долго, а принятие окончательных решений часто откладывается. Однако итоговый успешный результат для южноафриканцев важнее, чем потраченное на его достижение время, и переговоры продолжаются столько, сколько необходимо. Не проявляйте нетерпения и не пытайтесь ускорить процесс принятия решений. После встречи рекомендуется отправить партнерам письмо с кратким изложением одобренных решений и дальнейших шагов.

Южноафриканцы ценят соблюдение планов и сроков. невыполнение обязательств воспринимается как признак плохого управления, неэффективности и подрывает доверие. Впрочем, сами южноафриканцы, особенно чернокожие, не всегда соблюдают дедлайны. На вопрос о сроках жители ЮАР зачастую отвечают «сейчас» — «now-now» или «just now», что вовсе не означает «немедленно». Под «now-now» обычно подразумевается «в самое ближайшее время», а под «just now» — «в скором будущем». Постарайтесь договориться с партнерами о точных сроках и внесите эти даты в контракт. Все условия контракта должны быть четко сформулированы и детализированы, чтобы вызвать доверие у южноафриканских партнеров и гарантировать прозрачность сделки.

В ЮАР очень распространены бизнес-ланчи и ужины, а деловые завтраки проводятся значительно реже. Такие встречи устраиваются с целью обсудить деловые вопросы в непринужденной обстановке.

Табл. 20. Государственные праздники ЮАР в 2024 г.

Праздник	Дата
Новый год <sup>12</sup>	1 января
День прав человека	21 марта
Великая пятница (пятница Страстной недели)	15 апреля
День семьи	18 апреля (первый понедельник после Пасхи)
День свободы ЮАР <sup>13</sup>	27 апреля
День труда	1 мая
День молодежи	16 июня
Дополнительный выходной ко Дню молодежи	17 июня
Национальный женский день	9 августа
День наследия <sup>14</sup>	24 сентября
День примирения	16 декабря
Рождество <sup>15</sup>	25 декабря
День доброй воли (День подарков)	26 декабря

<sup>12</sup> Компании обычно не работают 1 и 2 января.

<sup>13</sup> Праздник, посвященный годовщине первых в стране демократических выборов, к которым были допущены представители всех расовых групп. День свободы знаменует окончание периода колониализма и апартеида в ЮАР.

<sup>14</sup> Праздник в честь культурного наследия и традиций народов ЮАР.

<sup>15</sup> Компании обычно не работают с 25 по 27 декабря.



# Преимущества и риски осуществления поставок

---



9



## 9.1. Преимущества

### Растущий рынок

В ЮАР растет спрос на подсолнечное масло. С 2012 г. потребление увеличилось на 37%. В 2020 г. среднедушевое потребление подсолнечного масла достигло 8,4 кг, что на 1,8% выше показателя 2019 г. Местное производство не может в полной мере удовлетворить спрос на внутреннем рынке, поэтому рафинаторы вынуждены в достаточно больших количествах закупать сырое подсолнечное масло за рубежом.

### Потребительские предпочтения

Рафинированное подсолнечное масло — товар повседневного спроса в ЮАР. Оно считается универсальным, экономичным и используется для приготовления различных блюд и выпечки. Потребители выбирают именно подсолнечное масло, так как по соотношению цены и качества оно выигрывает по сравнению с другими видами растительных масел.

### Одна из самых благоприятных для внешней торговли стран африканского континента

ЮАР имеет самую большую на африканском континенте транспортную сеть, развитую финансовую инфраструктуру и предлагает инвестиционные программы как для национальных предпринимателей, так и иностранного бизнеса. Благодаря своему экономико-географическому положению страна является удобным транспортно-логистическим хабом для прочих африканских государств. Таким образом, для российских производителей рынок ЮАР может стать стартовой площадкой для работы и в других странах юга Африки.

### Структурные проблемы местного производства

Масложировая отрасль в ЮАР в последние годы сталкивается с проблемами различного характера: перебои с электроснабжением, ухудшение состояния инфраструктуры, высокие коммунальные расходы, инфляция, растущие процентные ставки. Эти проблемы сдерживают приток инвестиций в перерабатывающий сектор.

### Благоприятная конъюнктура в отношениях России и ЮАР

ЮАР является вторым по величине торговым партнером России в Африке, входит в БРИКС и не присоединилась к экономическим санкциям стран Запада. Аграрный сектор рассматривается как один из драйверов потенциального роста двусторонних связей: ЮАР заинтересована в сотрудничестве с российским

бизнесом для решения проблем продовольственной безопасности, поэтому потенциал для реализации совместных проектов оценивается крайне высоко.

## 9.2. Риски

### **Волатильная экономическая и политическая конъюнктура**

Экономическую конъюнктуру в ЮАР нельзя назвать благоприятной. Экономика страны растет медленными темпами, а курс национальной валюты находится на исторически низком уровне. Ситуацию осложняет и политическая нестабильность в стране: массовые протесты, рост преступности и межрасового насилия. Фрагментированной является и политическая сцена страны. Ожидается, что правящая партия АНК потеряет абсолютное большинство в результате выборов 2024 г. и будет вынуждена формировать коалиционное правительство, что может негативно сказаться на скорости выработки решений, в том числе в сфере внешнеэкономической деятельности.

### **Высокая конкуренция**

Румыния и Болгария контролируют более 80% импорта сырого подсолнечного масла в ЮАР. Поставщики из этих стран сохраняют лидирующие позиции на протяжении последнего десятилетия. При этом наряду с ценовым фактором, одно из важнейших конкурентных преимуществ румынских и болгарских экспортеров — налаженные связи с импортерами в ЮАР.

### **Потенциал роста самообеспеченности подсолнечным маслом**

Прогнозируется, что к 2030 г. ЮАР сможет полностью обеспечить внутренний спрос на подсолнечное масло посредством инвестиций в перерабатывающий сектор и использования более современных методов ведения хозяйства. Растущие цены на подсолнечник увеличивают его рентабельность, что стимулирует фермеров к выделению большего количества площадей под его выращивание.

# Карта действий экспортера

---



10



### Этап I — Подготовка к экспорту

- 1) Оцените готовность вашей компании к экспортной деятельности;
- 2) Определите конкурентные преимущества вашей продукции и компании (в том числе, 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;
- 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 России, которые необходимо предпринять для экспорта продукции в ЮАР (см. раздел 3 «Требования и стандарты на продукцию» и раздел 4 «Особенности и барьеры входа на рынок»)

- 1) Получение санитарного сертификата для подсолнечного масла у уполномоченного органа Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзора);
- 2) Оформление прочих документов, подтверждающих соответствие требованиям стандартов ЮАР;
- 3) Таможенное оформление экспорта.

**По итогам этапа II осуществляется вывоз продукции с территории России.**

# Контактная информация

---





Содержание

---



## **11.1.**

Потенциальные партнеры

## **11.2.**

Профильные организации

## 11.1. Потенциальные партнеры

Компания	Профиль	Контактная информация
<b>Wilmar Continental Edible Oil and Fats</b>	Производитель	Адрес: 144 Main Reef Road, Randfontein, Randfontein, 1760, South Africa Тел.: +27 11 278 0300 E-mail: info@wilmarcontinental.com Сайт: <a href="https://clck.ru/39qtA9">https://clck.ru/39qtA9</a>
<b>Africa SunOil</b>	Производитель	Адрес: 1272 South Coast Road, Mobeni, Durban, South Africa Тел.: +27 31 462 6830 E-mail: corporate@africasunoil.com Сайт: <a href="http://www.africasunoil.com">www.africasunoil.com</a>
<b>Willowton Group</b>	Производитель	Адрес: 266 Ohrtmann Road, Pietermaritzburg, 3201, South Africa Тел.: +27 33 355 7800 E-mail: sales@willowtongroup.com Сайт: <a href="http://www.willowtongroup.com">www.willowtongroup.com</a>
<b>Olam Group</b>	Импорт	Адрес: 309 Umhlanga Rocks Drive Glass House Office Park Building no. 3, La Lucia Ridge, 4051, South Africa Тел.: +27 31 566 5499 E-mail: southafrica@olamnet.com Сайт: <a href="http://www.olamgroup.com">www.olamgroup.com</a>
<b>Unity Food Products</b>	Производитель	Адрес: 6 Birmingham Road, Willowton, Pietermaritzburg, 3201, KwaZulu-Natal, South Africa Тел.: +27 33 845 0786 E-mail: sales@unityfoodproducts.com Сайт: <a href="https://unityfoodproducts.com">https://unityfoodproducts.com</a>
<b>Sime Darby Oils</b>	Производитель	Адрес: 511 Commissioner Street, Boksburg, 1460, South Africa Тел.: +27 11 896 9005 E-mail: sainfo@simedarbyoils.com Сайт: <a href="http://www.simedarbyoils.co.za">www.simedarbyoils.co.za</a>
<b>NWK Limited</b>	Производитель	Адрес: 81 Scholtz Street, Lichtenburg 2740 Тел.: +27 18 633 1000 E-mail: info@nwk.co.za Сайт: <a href="http://www.nwk.co.za">www.nwk.co.za</a>

Компания	Профиль	Контактная информация
<b>GrainCo Holdings</b>	Производитель	Адрес: Cecilia Square 100 Cecilia Street Paarl, 7646 PO Box 110 Paarl 7620 Тел.: +27 (0) 21 807 8900 E-mail: info@grainco.co.za Сайт: <a href="http://www.pakhousebrands.com/grainco">www.pakhousebrands.com/grainco</a>
<b>Grainvest Group</b>	Производитель	Адрес: Stone House, 510 Makou Street, Monument Park Ext. 2, 0181 Pretoria, Gauteng Тел.: +27 12 482 6600 E-mail: ptaadmin@gvf.co.za

## 11.2. Профильные организации

Организация	Контактная информация
<b>Министерство сельского хозяйства, аграрной реформы и развития сельских районов</b> (Department of Agriculture, Land Reform and Rural Development)	Адрес: Private Bag x250, Pretoria, 0001, South Africa Тел.: +27 12 319 6000 / 312 8911 E-mail: queries@dalrrd.gov.za Сайт: <a href="http://www.dalrrd.gov.za">www.dalrrd.gov.za</a>
<b>Министерство здравоохранения</b> (Department of Health)	Адрес: Private Bag X828, Pretoria, 0001, South Africa Тел.: +27 12 395 8086 E-mail: minister@health.gov.za Сайт: <a href="http://www.health.gov.za">www.health.gov.za</a>
<b>Национальный регулятор по обязательной сертификации при Министерстве торговли и промышленности</b> (The National Regulator for Compulsory Specification)	Адрес: : BNT165, Advance Call Pty (Ltd), Brooklyn Square, 0075, South Africa Тел.: +27 12 482 8700 E-mail: info@nrccs.org.za Сайт: <a href="http://www.nrccs.org.za">www.nrccs.org.za</a>
<b>Бюро стандартизации ЮАР</b> (South African Bureau of Standards)	Адрес: Private Bag X191, Pretoria, 0001, South Africa Тел.: +27 12 428 7911 E-mail: info@sabs.co.za Сайт: <a href="http://www.sabs.co.za">www.sabs.co.za</a>
<b>Комиссия по компаниям и интеллектуальной собственности</b> (Companies and Intellectual Property Commission, CIPC)	Адрес: The dti Campus, Entfutfukweni, Block F, 77 Meintjies Street, Sunnyside, Pretoria, 0002, South Africa Тел.: + 27 12 394 9573 Сайт: <a href="http://www.cipc.co.za/za">www.cipc.co.za/za</a>

## Контактная информация

Организация	Контактная информация
<b>Налоговая служба</b> (South African Revenue Service)	Адрес: Lehae La Sars 299, Bronkhorst Street, Nieuw Muckleneuk Private Bag X923 Pretoria, South Africa Тел.: +27 11 602 2093 E-mail: <a href="mailto:contactus@sars.gov.za">contactus@sars.gov.za</a> Сайт: <a href="http://www.sars.gov.za">www.sars.gov.za</a>
<b>Таможенный департамент налоговой службы</b> (South African Revenue Service Customs division)	Адрес: Lehae La Sars 299, Bronkhorst Street, Nieuw Muckleneuk, Private Bag X923, Pretoria, South Africa Тел.: + 27 0800 00 7277 Сайт: <a href="https://clck.ru/agSYT">https://clck.ru/agSYT</a>
<b>Департамент торговли, промышленности и конкуренции</b> (Department for Trade, Industry and Competition)	Адрес: 77 Meintjies Street, Sunnyside, Pretoria, Gauteng 0002, South Africa Тел.: +27 12 394 9500 E-mail: <a href="mailto:MMabuela@thedtic.gov.za">MMabuela@thedtic.gov.za</a> Сайт: <a href="http://www.thedtic.gov.za">www.thedtic.gov.za</a>
<b>Департамент экономического развития</b> (Economic Development Department)	Адрес: 77 Meintjies Street, Sunnyside, Pretoria, Gauteng 0002, South Africa Тел.: +27 012 394 3747 Сайт: <a href="https://clck.ru/agSay">https://clck.ru/agSay</a>



**Государственная  
поддержка экспорта  
продукции АПК**

---

**12**

A still life composition featuring a glass bottle of oil, a stack of similar bottles, a sunflower, and almonds on a dark surface. The bottle in the foreground is partially filled with a golden liquid and has a metal clasp. The background shows a stack of more bottles and a sunflower with bright yellow petals. In the bottom right corner, there is a pile of almonds.



## 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 г. №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 г. №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 г. №1313](#)

## Программа стимулирования увеличения 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 г. № 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 г. № 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 г. №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 г. №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 г. №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 г. №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 г. №342](#)

# Приложение №1.

## Нормативно-правовая база

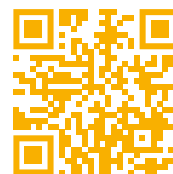
При выходе на рынок ЮАР рекомендуется учитывать положения следующих нормативно-правовых актов:

- [Закон о защите инвестиций \(2015 г.\);](#)
- [Закон о внесении поправок в законодательство в области интеллектуальной собственности \(2013 г.\);](#)
- [Закон о конкуренции \(2009 г.\);](#)
- [Закон о компаниях \(2008 г.\);](#)
- [Закон о защите потребителей \(2008 г.\);](#)
- [Закон о стандартах \(2008 г.\);](#)
- [Закон о патентах \(с поправками 2005 г.\);](#)
- [Закон об международной торговой администрации \(2002 г.\);](#)
- [Закон о контрафактной продукции \(1997 г.\);](#)
- [Закон о трудовых отношениях \(1995 г.\);](#)
- [Закон о товарных знаках \(1993 г.\);](#)
- [Закон о банковской деятельности \(1990 г.\);](#)
- [Закон об авторском праве \(1978 г.\);](#)
- [Закон о третейском разбирательстве \(1965 г.\);](#)
- [Закон о таможенном регулировании и налогах \(1964 г.\);](#)
- [Закон о фирменном наименовании \(1960 г.\).](#)

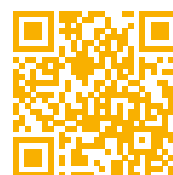
Более подробно с положениями национального законодательства на английском языке можно ознакомиться на [сайте правительства ЮАР](#).

# Полезная информация на сайте Агроэкспорта

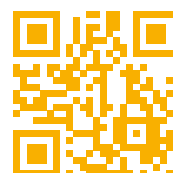
[Библиотека экспортера](#) — уникальный раздел, который содержит экспортные гиды, краткие версии концепций продвижения, аналитические обзоры ВЭД, а также обзоры ВТО по правовым аспектам внешней торговли, разработанные ФГБУ «Агроэкспорт».



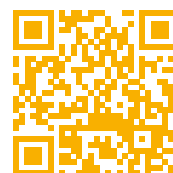
[Господдержка](#) — в разделе собрана информация о действующих мерах господдержки для российских сельхозпроизводителей и подробные инструкции по участию в каждой из представленных программ.



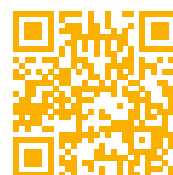
[Мероприятия](#) — в разделе вы найдете информацию о международных мероприятиях для российских экспортеров аграрной продукции, а также анонсы предстоящих мероприятий ФГБУ «Агроэкспорт».



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



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

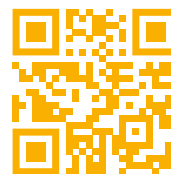


[Новости](#) — самые актуальные новости аграрного экспорта, а также дайджесты российских и зарубежных СМИ.



## Мы в социальных сетях:

Вконтакте: [vk.com/aemcx](https://vk.com/aemcx)



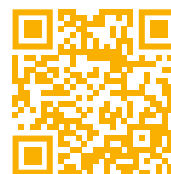
Яндекс Дзен: [zen.yandex.ru/aemcx](https://zen.yandex.ru/aemcx)



Telegram: [t.me/mcxae](https://t.me/mcxae)



Rutube: [rutube.ru/channel/24261638](https://rutube.ru/channel/24261638)



## **Связаться с нами:**

---

Сайт: [www.aemcx.ru](http://www.aemcx.ru)

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

Почта: [info@aemcx.ru](mailto:info@aemcx.ru)

