

ЕКСПОРТ

АНАЛІТИКА РИНКУ КЕНІЇ

ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ МИТНИХ ПРОЦЕДУР – РОЗРАХУНОК ЦІНИ



6 009800 461091

КЕНІЯ – АГРОСЕКТОР – КУКУРУДЗА НАСІННЄВА

Дослідження агроринку Кенії, щодо потенційного експорту кукурудзи насінневої з України. Врахування щодо аналізу регулювання митних процедур. Глибина ринку. Розрахунок ціни. Логістика. Споживчий характер. Конкурентне середовище. Аналіз сертифікацій та квотування. Податкування.

Інформація, надана у цій публікації, є узагальненням результатів кабінетного дослідження, експертного інтерв'ювання та їх інтерпретацій.

Дослідницька команда:

Проданюк Тарас
Карвацький Віктор
Супрун Ярослав
Вишнівська Руслана

Дизайн:

Борзенко Дмитро

© Crowe Ukraine

© Аналітичний центр ADASTRA, 2021



ЗМІСТ:

04 Кенія

- 05 Населення
- 09 Макроекономіка та економічне зростання
- 10 Рівень доходів і споживання
- 12 Простота ведення бізнесу
- 13 Імпорт та наявність торговельних зв'язків із Україною

15 Агросектор

- 16 Попит на товари в секторі
- 18 Конкуренція
- 19 Канали збуту для українських експортерів

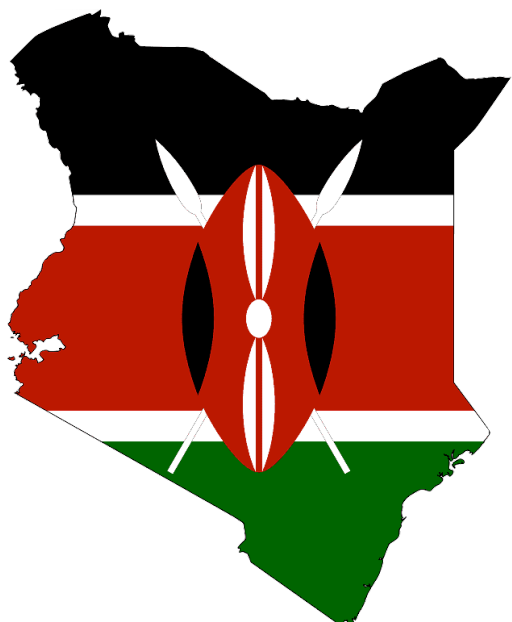
20 Кукурудза насіннєва

- 21 Кукурудза на ринку Кенії
- 22 Ціни та конкуренція
- 24 Канали збуту
- 25 Логістика

27 Законодавче регулювання митних процедур

30 Розрахунок ціни

35 Додатки



ДІТЯ

1.1. Населення.

Загалом, населення Кенії становить 0,69% від загальної кількості населення світу. Кенія займає 27 місце серед країн та залежних територій за кількістю населення. За даними Світового Банку населення держави станом на 2019 рік [становило](#) 52,5 млн – згідно з різноманітними моделюваннями неурядових організацій станом на 2021 у Кенії можуть проживати 54.6 млн людей, що майже на 2 млн. більше за показники 2019 року.

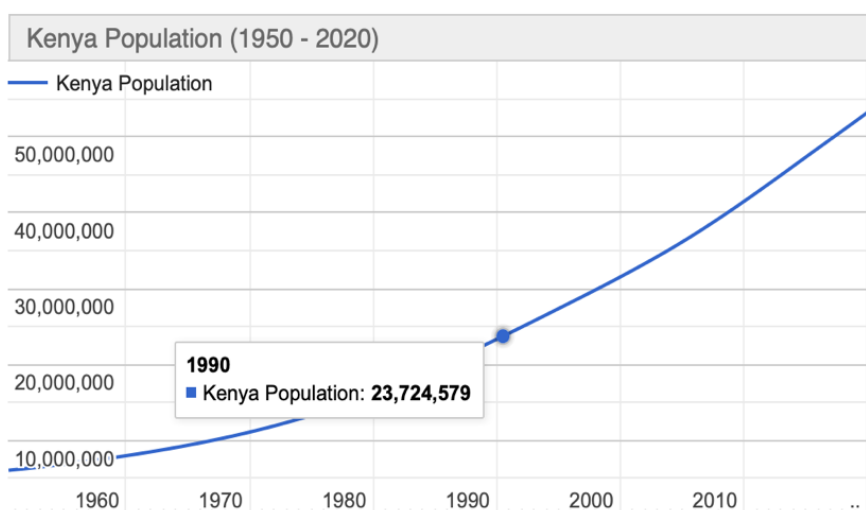
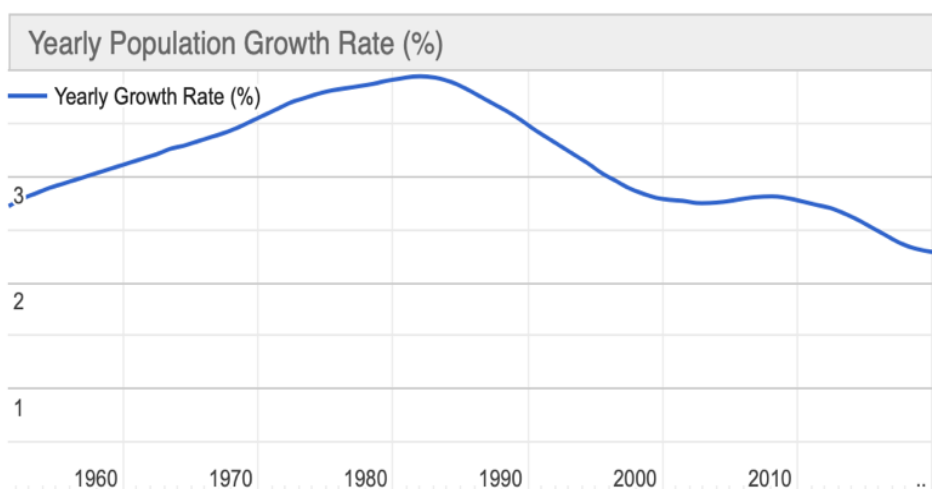


Рис. 1:
Населення
Кенії зросло
на майже
вдвічі за
останні 30
років.

Рис. 1.1: Станом на початок 1980-тих років приріст населення складав рекордних 3.8-3.9% в рік; у 2020 році щорічний рівень приросту населення склав у 2.2%



Рівень народжуваності у Кенії станом на 2021 рік встановився на рівні 3.363 дитини на одну кенійську жінку – протягом останніх 5 років рівень народжуваності тримається на відносно сталому рівні з тенденцією до незначного зменшення (медіана зменшення рівня за останні 4 роки – 1.87% в рік). Найбільший рівень народжуваності на рівні 8 дітей на одну кенійську жінку можна було прослідкувати у перше десятиліття після проголошення незалежності (Кенія стала незалежною державою у грудні 1963 року).

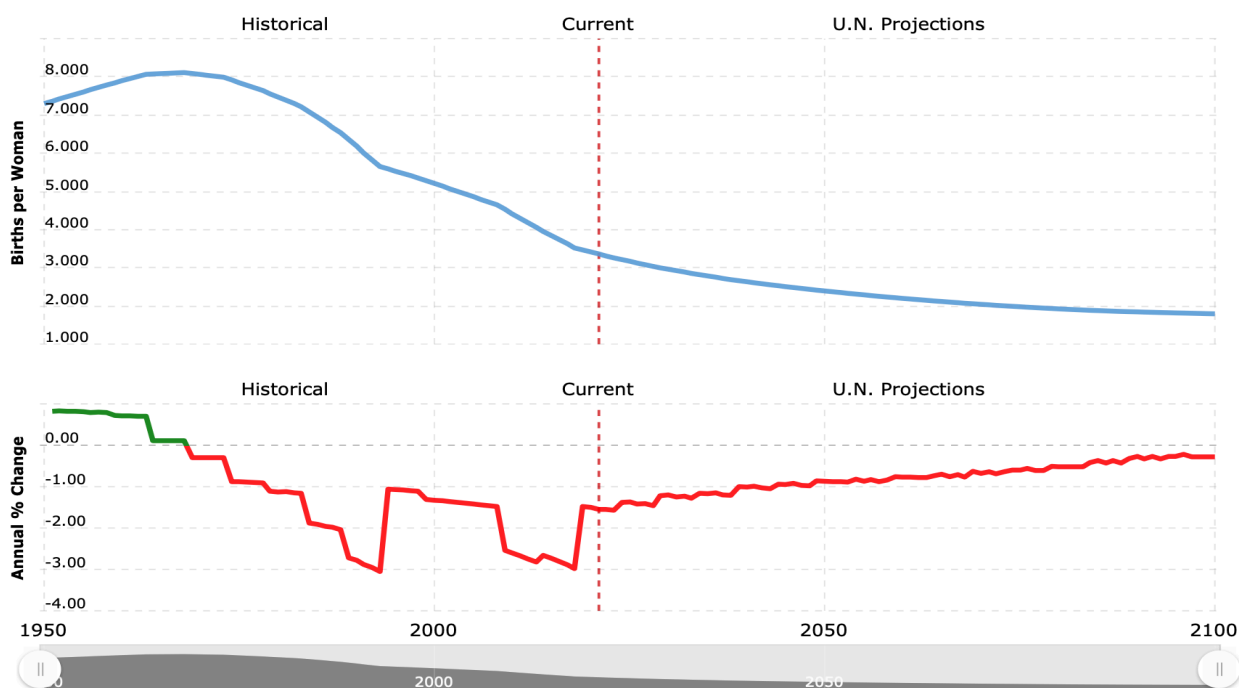


Рис. 2: За [даними](#) різноманітних проєкцій рівень народжуваності у Кенії протягом всього XXI століття буде зменшуватися та досягне індикатора у 2.394 дитини на одну кенійську жінку у 2050 році.



Причиною зменшення різкого зростання рівня населення є урбанізаційні процеси. Хоча урбанізація Кенії проходить не надто

великими темпами, в цілому вона відповідає медіані зменшення народжуваності за останні роки.

Kenya: Urbanization from 2009 to 2019

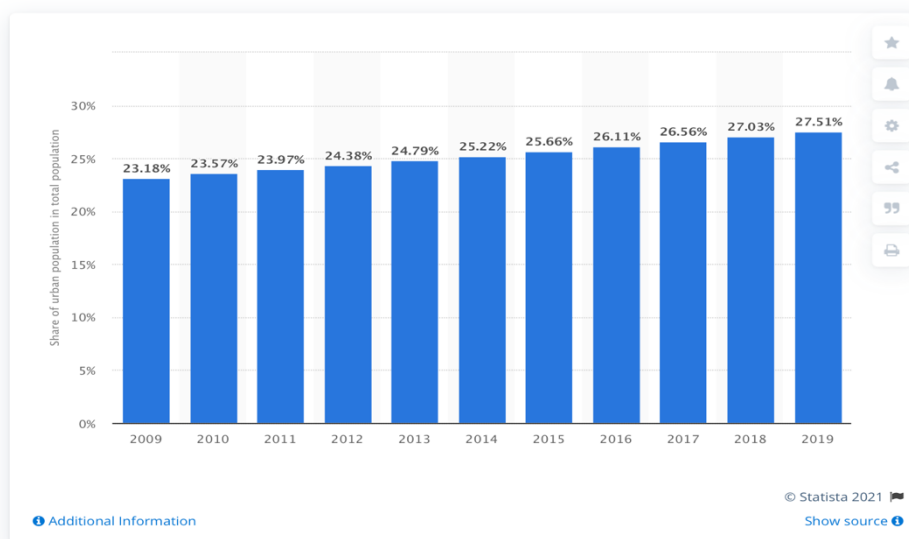


Рис. 3: Медіана збільшення рівня урбанізація за останні 5 років (з розрахунку) на 2019 рік склала 0.458% з незначним збільшенням протягом 2019 до 0.48%

Щодо [розподілу населення за статтю](#), то у кенійському випадку можна констатувати майже ідеальне співвідношення: 26.4 мільйони жінок (50.1%) припадає на 26.1 мільйони чоловіків (49.9%).

Найбільшими агломераціями є Найробі, населення якого складає 4.3 млн. чоловік, Момбаса – 1,2 млн., Кісуму – 0.7 млн. чоловік. Щільність населення в Кенії 94.6 людини на км².

[Індекс людського розвитку в Кенії](#) у 2019 році дорівнював 0,601, що визначає рівень у цій країні як середній позиціонуючи її на 143 місці зі 189 досліджених країн та територій. За останні 30 років Індекс людського розвитку зріс на 24.7% (з 0.482 до 0.601).

Кенія має дуже різноманітне населення, яке включає більшість основних етнічних, расових та мовних груп, що знаходяться в Африці. Групи банту та нілотів складають разом близько 92% жителів країни.

Найбільша етнічна група Кенії - Кікуйю. Вони складають трохи менше п'ятої частини населення. З часів отримання незалежності державою в 1963 р. внутрішньополітичний ландшафт Кенії характеризувався етнічною напруженістю та суперництвом між більшими етнічними групами. Одним з прикладів такого протистояння є політична насильницька криза 2007–2008 років.

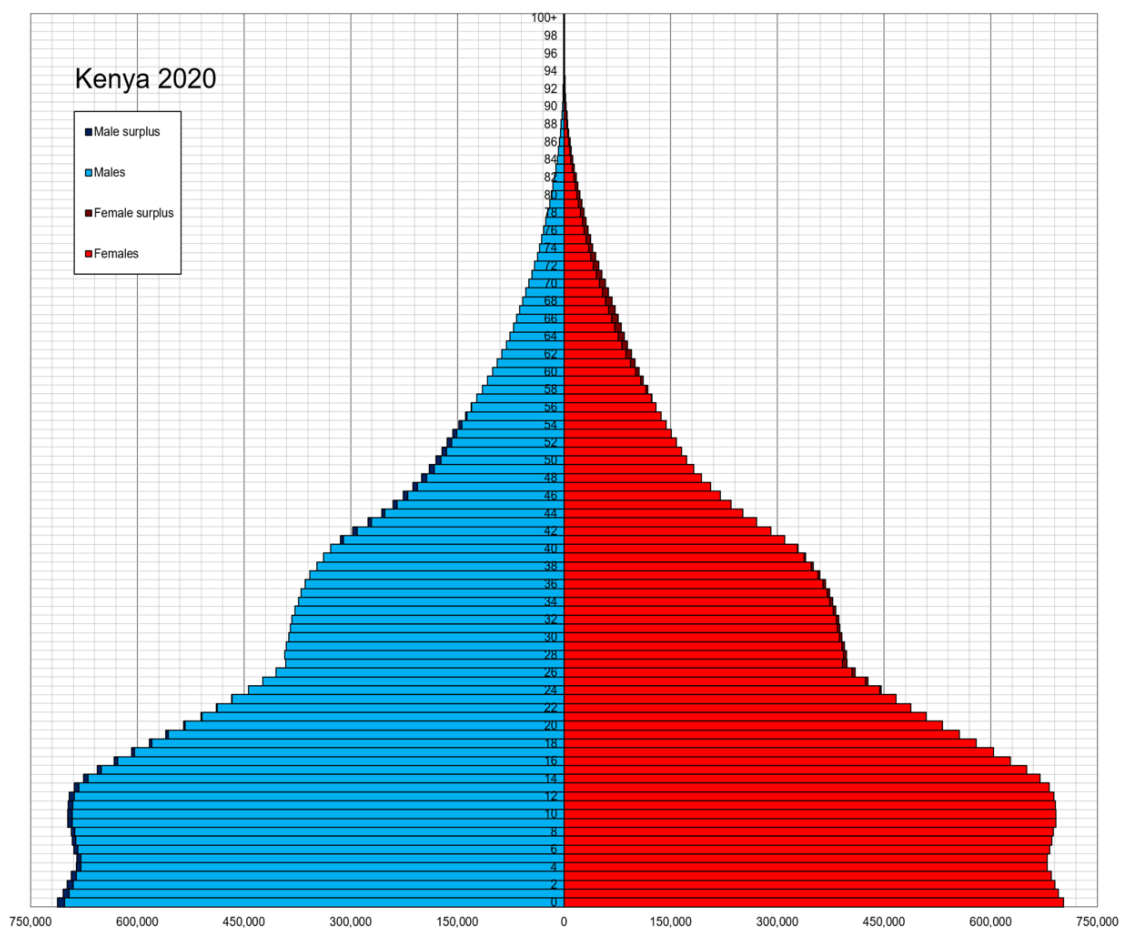


Рис. 4: Розподіл населення за статтю у вікових категоріях

Різні етнічні групи Кенії, як правило, розмовляють рідними мовами у своїх громадах. Дві офіційні мови, англійська та суахілі, є так званими *lingua franca*, що використовуються для комунікації між різними етнічними групами. Англійська мова широко поширена в комерції, сфері освіти та державному управлінні. Мешканці міст та сільських жителів менш багатомовні, і багато хто у сільській місцевості розмовляє лише рідною мовою.

1.2. Макроекономіка та економічне зростання.

До пандемії COVID-19 Кенія була однією з найбільш швидкозростаючих економік Африки, із середньорічним приростом 5,9% між 2010 і 2019 роками.

Kenya Economy Data

	2015	2016	2017	2018	2019
Population (million)	44.2	45.5	46.7	48.0	49.4
GDP per capita (USD)	1,433	1,528	1,685	1,832	1,931
GDP (USD bn)	63.3	69.5	78.7	88.0	95.3
Economic Growth (GDP, annual variation in %)	5.7	5.9	4.8	6.3	5.4

Рис. 5: Ключові макроекономічні економічні [індикатори](#) Кенії. Варто відзначити, що зростання як ВВП (з 63.3 до 95.3 млрд) так і ВВП на душу населення (з 1.433 до 1.931) відбувалося зі стабільним зростанням населення, що зайвий раз підкреслює значні економічні темпи розвитку Республіки Кенія.

Обмінний курс залишався стабільним через зменшення дефіциту рахунку поточних операцій - з 5,0% ВВП у 2018 році до 4,9% у 2019 році завдяки збільшенню транзакцій. Валютні резерви зросли з 9 млрд доларів у 2018 році до 9,4 млрд доларів на кінець серпня 2019 року. Дефіцит бюджету оцінюється у 7,5% ВВП у 2019 році порівняно з 8,8% у 2017 році завдяки постійній фіскальній консолідації та більшій мобілізації внутрішніх ресурсів. Державний борг зріс до 58% ВВП у 2019 році порівняно з 41% у 2013 році.

Окрім пандемії COVID-19 (коронавірус), атака саранчі, яка розпочалася на початку 2020 року, торкнулася багатьох районів Кенії, особливо Північного Сходу. Це негативно вплинуло на продовольчу безпеку та зростання сільського господарства країни.

Основним статтями експорту Кенії є плодово-овочева продукція та чай. Далі йдуть нафтопродукти, що продаються



державам-сусідам, риба, цемент, піретрум та сизаль. Найробі імпортує сиру нафту, хімікати, промислові товари, машини та транспортне обладнання.

Основними напрямками кенійського експорту є Уганда, Танзанія, Великобританія та Нідерланди. Основними експортерами до Кенії є Китай, Індія, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія та Південна Африка.

Одним з засобів Найробі забезпечити економічне зростання та економічне лідерство у Східній Африці є Східноафриканське співтовариство, яке може перетворитися на Східно-Африканську Федерацію (цей проєкт обговорювався неодноразово протягом останніх 20 років, але через внутрішні проблеми держав-членів та входження держав субрегіону, зокрема й Кенії, до економічного співтовариства країн Східної та Південної Африки не може бути реалізованим).

Кенія є домінуючим торговим партнером для Уганди (12,3% експорту, 15,6% імпорту) та Руанди (30,5% експорту, 17,3% імпорту) – ці держави разом з Бурунді, Танзанією та Південним Суданом входять у Східноафриканське співтовариство.

Інтеграційне об'єднання передбачає такі основні митні характеристики як спільний зовнішній тариф; безмитну торгівлю між державами-членами; і уніфікацію митних процедур – всі ці фактори сприяють Кенії у зовнішньоекономічній діяльності, у пріоритетах якої знаходиться Східна Африка.

1.3. Рівень доходів і споживання.

Дві третини населення Кенії живуть за межею бідності (за кваліфікацією у 3,20 доларів на день). Між багатими та бідними кенійцями існує величезна прірва: приблизно 70 відсотків сімей

“хронічно вразливі” через погане харчування, продовольчу незабезпеченість та хвороби, які можна запобігти поколінням.

Середньостатистична людина, яка працює в Кенії, [заробляє](#) близько 147 000 кенійських шилінгів (1339 USD) на місяць. Зарплата коливається від 37100 (338 USD) (найнижча середня) до 656000 (5978 USD) кенійських шилінгів (найвища середня, фактична максимальна зарплата вища). Мінімальна зарплата в Кенії [встановлена](#) на рівні 13572 шилінгів (123 USD). Середня погодинна заробітна плата становить 8,28 дол. Найвища зарплата в містах Найробі, Момбаса та Кісуму - 1711 , 1565 доларів та 1392 доларів США відповідно.

Також для розуміння економічної спроможності населення потрібно звернути увагу на рівень споживання кенійськими домогосподарствами. Витрати на кінцеве споживання домогосподарств охоплюють усі покупки, здійснені домогосподарствами, що проживають (вдома чи за кордоном) для задоволення своїх повсякденних потреб: харчування, одяг, житлові послуги (орендна плата), комунальні платежі, транспорт, купівля товарів тривалого користування.

Kenya: Household consumption as percent of GDP, 1960 - 2019: For that indicator, we provide data for Kenya from 1960 to 2019. The average value for Kenya during that period was 69.92 percent with a minimum of 55.65 percent in 1977 and a maximum of 82.5 percent in 2019. The latest value from is percent. For comparison, the world average in based on countries is 0.00 percent. See the [global rankings](#) for that indicator or use the [country comparator](#) to compare trends over time.

from: 1960 to: 2019 Download as: [PNG](#) [Download data](#) [API](#)

Global survey: trust in COVID vaccines

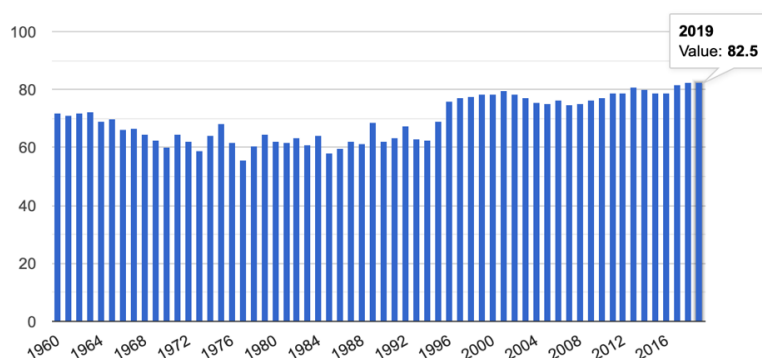


Рис.5. Рівень споживання у Кенії (станом на 2019 – 82.5%)

Хоча сталої лінійної залежності між рівнем споживання та економічним ростом у традиційній економіці не передбачалося, розвиток “суспільства споживання” збільшив роль рівня споживання по відношенню до економічного добробуту.

1.4. Простота ведення бізнесу.

Кенія [знаходиться](#) на 56 місці за простою ведення бізнесу згідно з індексу Doing Business Світового Банку: у той час, як за кваліфікацією більшості індикаторів, Кенія знаходиться на набагато гірших позиціях (129 місці у світі по рейтингу простоти реєстрації бізнесу), за двома індикаторами Найробі можна назвати світовим рекордсменом. 4 місце у категорії “надання кредитів” та 1 місце у категорії “захист міноритарних інвесторів” вирівнюють місце Кенії у глобальному списку.



Rankings on Doing Business topics - Kenya

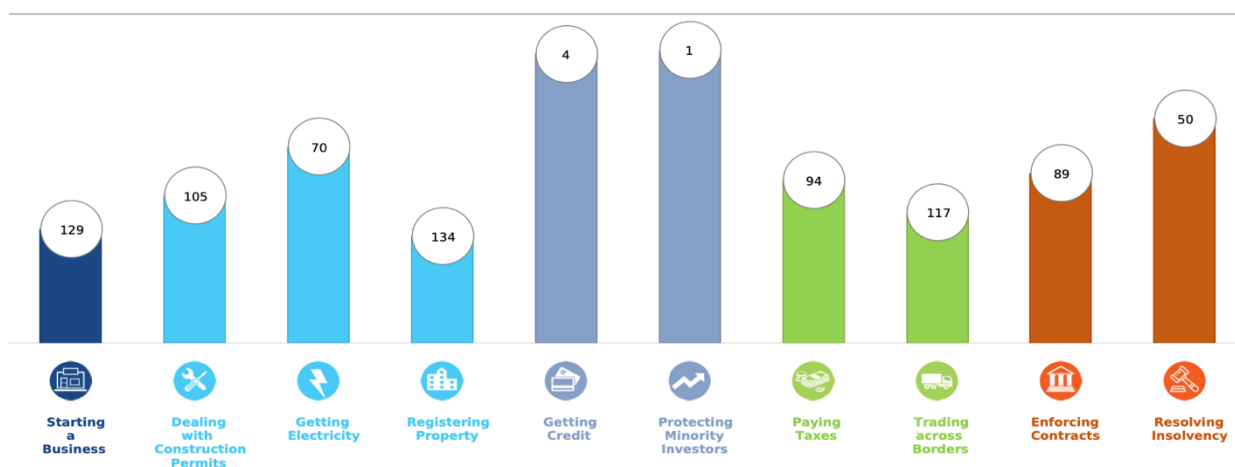


Рис. 6: Індикатори рейтингу 2020 Doing Business.

Найбільша проблема ведення бізнесу у Кенії, що заважає країні справді перетворитися на “логістичний хаб Східної Африки” – це неефективність державних інституцій, що у свою чергу спричиняє ряд проблем африканської країни.

Підприємства, що працюють в Кенії, стикаються з корупцією, високим рівнем безробіттям, етнічною напругою, проблемою

реєстрації права на землю (по цьому критерію Кенію 134 у світі), соціальною незахищеністю та бідністю. Неефективність роботи держінституцій – є найбільшим гальмом процесу залучення іноземних інвестицій та збільшення уваги іноземців до Кенії.

1.5. Імпорт та наявність торговельних зв'язків із Україною.

За даними Державної служби статистики України (станом на жовтень 2020 р.), двосторонній товарообіг між Україною і Кенією у січні-липні 2020 року склав 64,3 млн. дол. США – у 2019 році товарообіг склав 78.6 млн. дол. США.

У січні-липні 2020 р. експорт з України до Кенії склав 56,3 млн. дол. США (збільшився на 142,1% у порівнянні з аналогічним періодом 2019 р.), імпорт – 8 млн. дол. США (збільшився на 39,2% у порівнянні з аналогічним періодом 2019 р.) Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі між Україною і Кенією за цей період склало 48,3 млн. дол. США.

Рік	Експорт		Імпорт		Сальдо	Товарообіг
	тис. дол. США	у % до поперед.	тис. дол. США	у % до поперед.		
2018	59858.2	75.3	8572.2	107.8	+51286	68430.4
2019*	69251.5	115.7*	9386.5	109.5*	+59865	78638

(*За даними Державної служби статистики України, за підсумками 2019 р.)

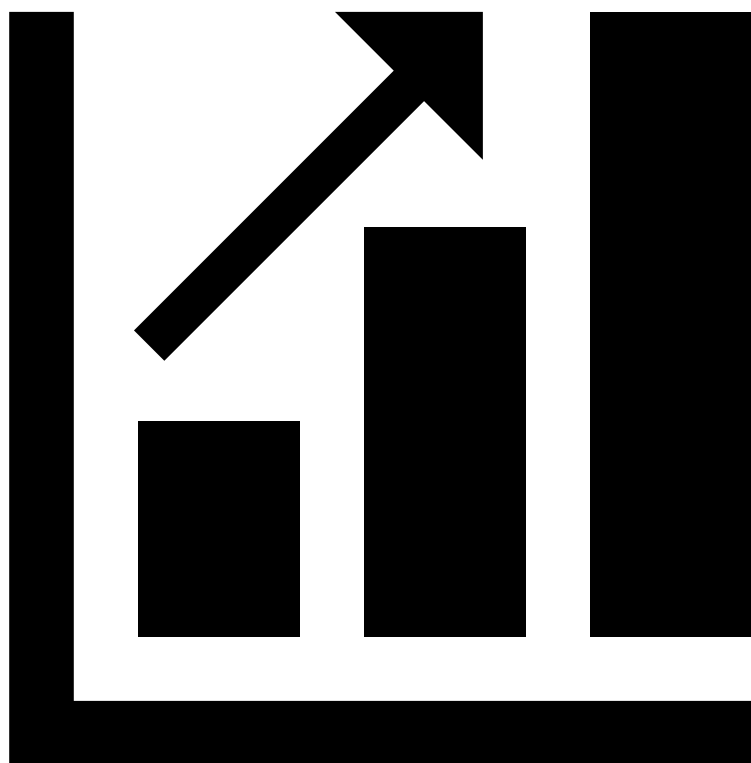
Рис.7: Структура зовнішньої торгівлі ([з сайту Посольства України в Кенії](#)).



Головні статті експорту товарів Києва до Найробі це: чорні метали (займають 56.2%), насіння та плоди олійних рослин (15,1%) жири та олії тваринного або рослинного походження – 2,3 млн. дол. США (4,2%), продукція машинобудування – 1,0 млн. дол. США (1,5%). Найробі ж експортує на українську територію каву та чай (близько

40% експорту), їстівні плоди та горіхи (37.8%), тютюн і промислові замінники тютюну (11.6%)

Досяжність: Також з України до Кенії можливо перевозити товари сухопутним транспортом (дистанцію Київ-Найробі у 8294 км можливо подолати за 140 годин за умови постійного руху транспортного засобу у 60 км/год), але такий вид транспортування (як також авіап перевезення) аж ніяк не можна назвати рентабельним. Найбільш доцільним буде скористатися морськими перевезеннями.



АГРОСЕКТОР

2.1. Попит на товари в секторі.

Становлення спеціалізації сучасного сільського господарства в Кенії розпочалася в колоніальний період, коли такі продукти як чай чи кава становили найважливіші статті кенійського імпорту (як описано у розділі 1 цей тренд залишається сталим й досі).

Сільське господарство є наріжним каменем економіки Кенії, де зайнято понад три чверті населення. На цей сектор припадає 65 відсотків всього експорту Кенії. Агроіндустрія забезпечує понад 70 відсотків неформальної зайнятості у сільській місцевості. Отже, сільськогосподарський сектор є не лише рушієм економіки Кенії, але й засобом існування для більшості кенійців. Як вже було зазначено, більше 80% населення Кенії проживає в сільській місцевості та отримує заробіток, прямо чи опосередковано із сільського господарства.

За [даними](#) продовольчої та сільськогосподарської організації ООН, найбільше Кенія за 2019 рік виробила наступні сільськогосподарські товари: було вироблено 4 606 100 тонн цукрової тростини, 3 897 000 тонн кукурудзи, 2 000 000 тонн картоплі, 1 715 770 тонн бананів та 970 687 тонн маніоку.



Щоправда, як [зазначено у дослідженні](#) USAID у Кенії та Індійського Інституту Управління Розширенням Агросектору, органу Мінекономіки Індії, в умовах перманентного росту населення, через низку наявних проблем сектору ринкова пропозиція не може задовольнити попит.



Найробі буде продовжуватиме імпортувати зернові культури та олії тваринного та/або рослинного походження. Порівняно низька ефективність сільськогосподарського виробництва (окрім експортних чаю та кави, горіхів макадами) роблять її залежною від імпорту мінеральних добрив та зернових.

Специфіка кліматичних умов Кенії (у деяких районах країни практично кожен рік трапляються посухи, повені, навали сарани) є ще одним з додаткових факторів, пов'язаних з існуванням сталого попиту.

Також одним з найголовніших факторів, що унеможлиблює необхідний пропорційний ріст виробництва всіх груп сільськогосподарських товарів є водна проблема.

Кенія класифікується як одна з країн із дефіцитом води у світі. Водні ресурси розподілені нерівномірно: близько 56 відсотків усіх водних ресурсів країни знаходяться в басейні озера Вікторія. Навіть у басейнах, за винятком високогір'я, доступність води обмежена. Отже, сільське господарство, яке базується на зрошуванні, все ще обмежене. Іригаційне землеробство в Кенії здійснюється за рахунок декількох ключових районів та широкомасштабного виробництва таких культур, як рис і кава.

Області великих опадів в Кенії складають близько 10% орних земель Кенії й дають 70% національної комерційної сільськогосподарської продукції. Фермери в напівзасушливих регіонах виробляють близько 20% продукції, тоді як на посушливі регіони припадає решта 10% продукції. Продуктивність залишається відносно низькою у всіх регіонах через погані економічні стимули та нерозвиненість допоміжної інфраструктури та установ.

Варто зазначити, що посуха 2020 року разом з величезною навалою саранчі на Південному-Сході країни на фоні пандемії COVID-19 спонукали кенійську владу приймати рішучі заходи, спрямовані на забезпечення достатнього рівня імпорту товарів агросектору. Так зокрема, Міністерство фінансів Кенії впровадило спеціальну процедуру імпорту с-г товарів, встановлюючи спеціальні умови поставки та спрощений механізм участі

іноземних компаній у державних тендерах для необхідної квотованої кількості тонн.

Згідно з оцінками Посольства України в Кенії, попит у Кенії на сільськогосподарські товари у ближній перспективі зростатиме.

2.2. Конкуренція.

Значну конкуренцію складають місцеві виробники: оскільки, як вже було зазначено раніше, більше $\frac{3}{4}$ населення проживає у селах (значна частина з них працює у агросекторі) – на ринку Кенії вистачає конкурентів (фермери, регіональні підприємства, великі агрокомпанії).

Основні експортери пшениці: Україна, Росія, Казахстан, Пакистан, Бразилія, Аргентина та Австралія.

Імпорт рису до Кенії здійснюється переважно з Пакистану, В'єтнаму, Таїланду та Індії.

Кенія імпортує понад 72% орієнтованої на споживача сільськогосподарської продукції, головним чином з Уганди, ПАР, Єгипту, Бельгії, Італії та Нідерландів. Харчовий сектор нещодавно залучив американські інвестиційні інтереси, і кілька американських франшиз продовольчого обслуговування вже створили торгові точки у провідних містах Кенії як Найробі чи Момбаса.

Кенія імпортує практично всю сільськогосподарську хімію, оскільки немає значного місцевого виробництва. Половина всіх пестицидів, імпортованих Кенією, - це фунгіциди, 20% інсектицидів, 20% гербіцидів, акарицидів, родентицидів та нематоцидів та 10% інших.

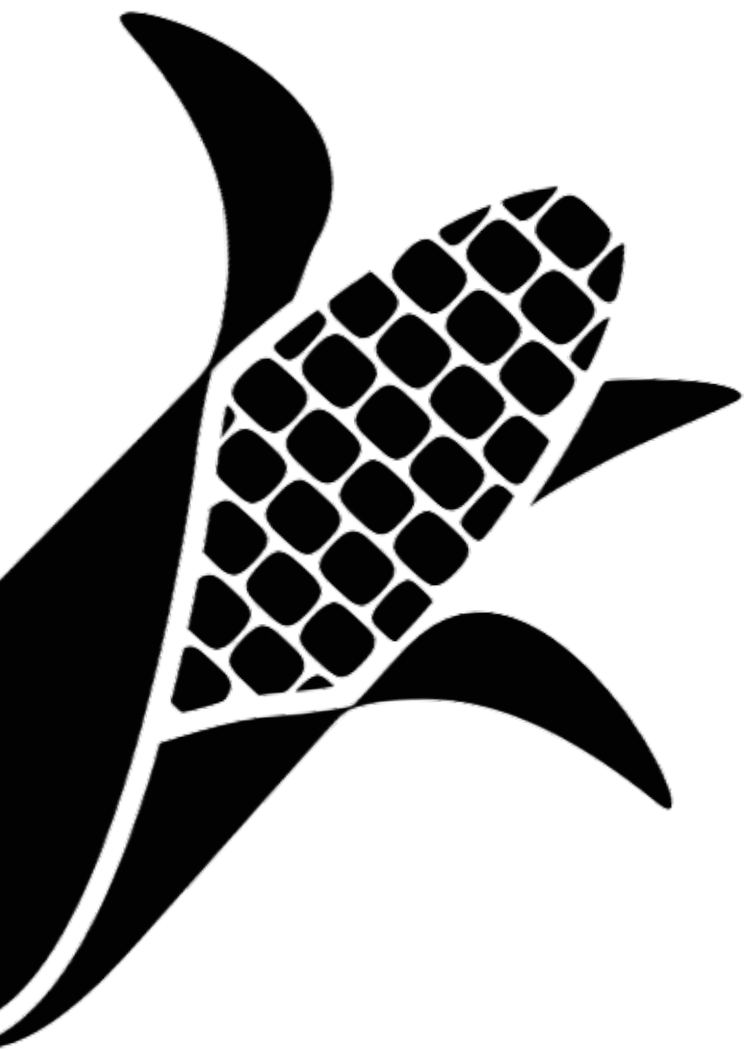
2.3. Канали збуту для українських експортерів.

На жаль, станом на березень 2021 року в Україні не діють україно-кенійські бізнес-асоціації або білатеральні торговельні палати – діяльність таких організацій (European Business Association, Austria Ukraine Association) здебільшого фокусується на торгівлі з країнами ЄС. Ба більше, українська Торгово-Промислова Палата також немає власного представника у Найробі, що робить відносно неефективним звернення до цієї структури для просування експорту у Кенію.

Одним з варіантів пошуку контрагентів могло б стати долучення аграрної компанії до профільних клубів та асоціацій: лише з Мінекономіки у сфері сільського господарства [співпрацюють](#) понад 100 різноманітних об'єднань підприємців. Щоправда, пошук по сайтах найбільших асоціацій таких як Український Клуб Аграрного Бізнесу при запиті “Кенія” видає виключно новини, а не успішні історії щодо пошуку контрагентів.

Саме тому, варто звертатися спочатку до Посольства України в Кенії для налагодження контакту з можливими партнерами на кенійському рівні. Хоча контакти різноманітних посадових осіб Кенійської ТПП та різноманітних бізнес-асоціацій можна знайти у відкритому доступі у мережі Інтернет, на нашу думку, можлива рекомендація від посольства певної компанії сприятиме кращій побудові довіри між контрагентам – немає впевненості, що представники ТПП, бізнес-асоціації Кенії чи аграрні трейдери одразу ж виявлять готовність співпрацювати без впевненості в українському контрагенті. З огляду на відносну закритість кенійського пост-трайбалітського суспільства (наприклад, можна згадати те, що кенійські депутати чи державні чиновники середнього рівня дуже рідко беруть участь у заходах, що організовуються країнами поза межами Східної Африки), вибір такого каналу збуту видається доцільним.





КУКУРУДЗА НАСІННЄВА

3.1. Кукурудза на ринку Кенії.

Ситуація з проекцією необхідності у імпорті кукурудзи збігається з загальними секторальними тенденціями щодо росту попиту на товари агросектора. Кукурудза залишається найважливішою головною їжею в Кенії, і її споживання та виробництво продовжує зростати. Кукурудза також є ключовою сировиною в кормах для тварин.

Кенія є країною з дефіцитом кукурудзи, що зумовлює необхідність імпорту: головними експортерами кукурудзи до Кенії є країни Східноафриканського співтовариства (САС), причому значна частина імпорту здійснюється за рахунок неформальної транскордонної торгівлі. В даний час імпорт поза межами САС залучає високий зовнішній адвалорний тариф у розмірі 50% (виняток складають екстремальні ситуації, коли країни САС відмовляється від тарифу для подолання надзвичайної нестачі товару).

Marketing Year (Jul/Jun)	2017	2018	2019 ^(E)	2020 ^(F)
Local Production (MMT)	2.50	2.95	4.00	3.8
Total Imports (MMT)	1.3	1.2	0.50	0.9
Imports from U.S. (MMT)	0	0	0	0

(F)- FAS/Nairobi forecast

Рис. 8. Імпорт та виробництво кукурудзи у Кенії. Дані оприлюднені у серпні 2020 після урегулювання кризової потреби у імпорті. ММТ – мільйон тонн. У період посухи 2020 року Міністерство фінансів Кенії встановила поріг квот для спрощеної процедури імпорту на рівні по 180. тис. тонн для “білої” та “жовтої” кукурудзи.



Щоправда, [статистика](#) Міністерства сільського господарства Кенії за 2020 рік відрізняється від прогнозу Мінторгівлі США,

оприлюдненого у серпні 2020. Наслідки посухи та навали саранчі були меншими ніж очікувались: за 2020 рік Кенія імпортувала 277 тисяч тонн кукурудзи (більше 90% імпорту припало на Уганду та Танзанію) – за різними підрахунками у 2021 р. імпорт кукурудзи складе також 300 тисяч тонн. Зерна кукурудзи стали основним товаром, що [торгувалися](#) в САС в період з жовтня по грудень 2020 року (четвертий квартал 2020 року).



Щоправда, як показали [останні події](#) вплив Уганди та Танзанії на ринок кукурудзи в Кенії не є настільки непорушним: влада Кенії тимчасово заборонила імпорт кукурудзи з Уганди та Танзанії через виявлення відхилення від норми фіто-санітарних показників. Хоча Найробі пішов на зустріч своїм партнерам по САС за тиждень, таке рішення показує системність політики Кенії щодо підвищення стандартів санітарної ставить під ризик їх вплив на ринку кукурудзи.



Кенія робить набагато більше, ніж сусіди, для боротьби з афлатоксинами в ланцюзі постачання їжі. У Кенії вже є завод з розробки афласафе. Афласафе - це гриб із тієї ж родини, що і гриби, що викликають афлатоксини, який застосовується у сільському господарстві. Крім того, рівень обізнаності споживачів про небезпеку афлатоксинів вищий у Кенії. Подібним чином перевірки на наявність афлатоксинів у системі продовольства є більш регулярними в Кенії.

3.2 Ціни та конкуренція.

Як вже було сказано у пункті 3.1 головними конкурентами у експорті кукурудзи є компанії Уганди та Танзанії: у зв'язку з географічними причинами угандійській підприємці експортують здебільшого до Кісуму, а Танзанія – до Момбаси та Найробі.

Крім того, значну конкуренцію складають місцеві виробники: оскільки, як вже було зазначено раніше, більше $\frac{3}{4}$ населення

проживає у селах (значна частина з них працює у агросекторі), а кукурудза – один з головних споживчих продуктів, то на ринку Кенії вистачає конкурентів (фермери, регіональні підприємства, великі агрокомпанії).

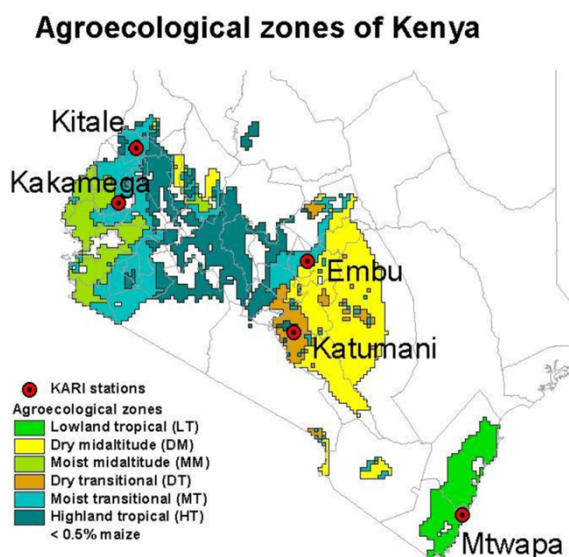


Рис.9: Агроекологічні зони вирощення кукурудзи у Кенії. Найбільш сприятливою вважається рівнинна тропічна зона.

Іноземні виробники (такі як українські) можуть виграти конкуренцію або за рахунок нижчої за оптову або під час так званих “вікон можливості” (посухи, напади саранчі, ненормовані опади), які зачіпають також Уганду та Танзанію.

Згідно з [дослідженням](#) мережі FEWS NET від березня 2020 р. (на період початку посухи та саранчі), оптові ціни на кукурудзу у містах Елдорет, Кісуму та Момбаса станом на лютий 2020 року склали 33 100 KES (301 USD), 50 000 KES (455 USD) KES та 35 000 KES (320 USD) відповідно.



Варто зазначити, що ціна на кукурудзу на ринку Кенії змінюється відносно конкретного регіону та пори року: так найдорожчі ціни на кукурудзу характерні для травня-серпня. Як можна побачити з попереднього порівняння, оптові ціни на для третього за величиною міста Кісуму разюче відрізняються від цін у Елдореті.

Рітейлові ціни станом лютий 2020 року у містах Гарісса та Лодвар були наступні: 70 000 KES (637 USD) та 65 000 KES (592 USD).

То ж для українських експортерів найвигідніше експортувати кукурудзу у Кенію протягом травня-липня. Середня ціна у Момбасі у червні (медіана 2015-2019 років) склала 330 USD за тонну – цей показник [відповідає](#) загальнокенійській середній ціні у 320 USD станом на 25 березня 2021 року.



Для українських виробників-експортерів важливі саме оптові ціни, а не рітейлові, адже ідея повноцінного виходу на ринок з відкриттям представництва у Найробі та створення кенійської компанії (як показує практика української торгівлі з Африкою) не користується популярністю.

За різними підрахунками собівартість тонни української кукурудзи складає близько 4 тисячі гривень (143 USD) (трейдери ж проводять [закупки](#) за ціною 7500-8000 грн).



3.3. Канали збуту

На нашу думку, експорт кукурудзи до Кенії потрібно здійснювати перш за все за допомогою Посольства України в Кенії. Крім тих факторів, що були зазначені у пункті 2.3 (відсутність білатеральних асоціацій або представництва ТПП, відсутність розгалуженої мережі партнерства в українських аграрних бізнес-асоціацій) потрібно враховувати ситуацію на кенійському ринку кукурудзи та наявність бізнес-контактів Посольства з асоціаціями.

З огляду на ситуацію описану у розділах 2 та 3 щодо різкої необхідності забезпечення поставок кукурудзи через атаку саранчі у березні-травні 2020 року, можна зробити висновок, що Кенійська влада та й своєю чергою акредитовані у Найробі посольства у цей період часу активізували пошук можливих контрагентів – українському посольству це допомогло збільшити свою мережу

партнерства, які можуть бути корисними для українських експортерів кукурудзи.

Зокрема, лише на сайті Посольства зараз наданий перелік більше 40 компаній, які входять до асоціації мукомелів Кенії, зацікавлених у імпорті кукурудзи. Також з ситуації березня-травня 2020 року можна зробити висновок, що українське посольство стало більше проінформованим про практичну реалізацію кенійських публічних закупівель кукурудзи.

Всі ці фактори роблять Посольство для експортерів кукурудзи в Кенію головним партнером для виходу на кенійський ринок: Посольство у свою чергу може відрекомендувати компанію-експортера асоціації мукомелів Кенії, що сприятиме пошуку відповідного контрагента на території Кенії.

3.4. Логістика.

Наша компанія “VK Agro” з міста Дніпро планує поставити 100 тонн кукурудзи насінневої до Кенії. Уявімо компанію, яка самостійно вирощує продукцію, має власні біг-беги для погрузки кукурудзи, укомплектований штат для погрузки кукурудзи у контейнери, та власні приміщення для зберігання, тому не користується послугами, наприклад, Баловського елеватора у с. Партизанське Дніпропетровської області

100 тонн кукурудзи наша компанія планує транспортувати у чотирьох 40-футових контейнерах (25 тонн на кожний контейнер). Хоча об’єм 40-футового контейнеру дозволяє перевозити більші кількості, з огляду на упакування кукурудзи у біг-беги та на вимоги упакування для морського перевезення нашої-компанії партнера, було прийнято рішення використати чотири 40-футові контейнери.

Безпосередньо від місця зберігання кукурудзи у м. Дніпро компанія-партнер здійснить транспортування товару до Одеського морського порту, а згодом і до порту Момбаса у Кенії.

Дана поставка буде здійснюватися за правилами CIF “Інкотермс-2020”: за цими умовами компанія “VK Agro” відповідає за доставку товару до кенійського порту – подальші операції повинна здійснити кенійська компанія-імпортер.

Згідно з правилами CIF, на українську компанію-контрагента покладається також обов'язок придбання морського страхування на користь покупця проти ризику втрати і ушкодження товару під час перевезення.



ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІМПОРТНИХ ПРОЦЕДУР

Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності компанії VK Agro, як необхідно перш за все укласти контракт, який буде встановлювати предмет, права та обов'язки сторін, ціну, відповідальність та інші істотні умови. Зміст такого контракту не повинен суперечити актам законодавства України та країни контрагента. В рамках договору, який планує укласти наша компанія, поставка буде відбуватися, як вже було зазначено раніше, на умовах CIF «Інкотермс-2020».

Відповідно до положень статей 195 та 200 Податкового Кодексу, сплачена сума ПДВ українським компаніям підлягає відшкодуванню при здійсненні експорту (заяву такого типу компанія повинна подати після експорту).

Щоправда, після здійснення експорту та при отриманні прибутку, наша компанія також зобов'язана буде сплатити податок на прибуток, відповідно до статті 134 Податкового Кодексу України. За статтею 136 Кодексу, ставка податку встановлюється у розмірі 18 відсотків від доходу підприємства за останній звітний період.

Вивізне мито на кукурудзу в українському законодавстві також [не передбачається](#).



Для імпорту кукурудзи в Кенію українській компанії необхідний сертифікат про відсутність 99.1% ГМО (сертифікат від SGS)

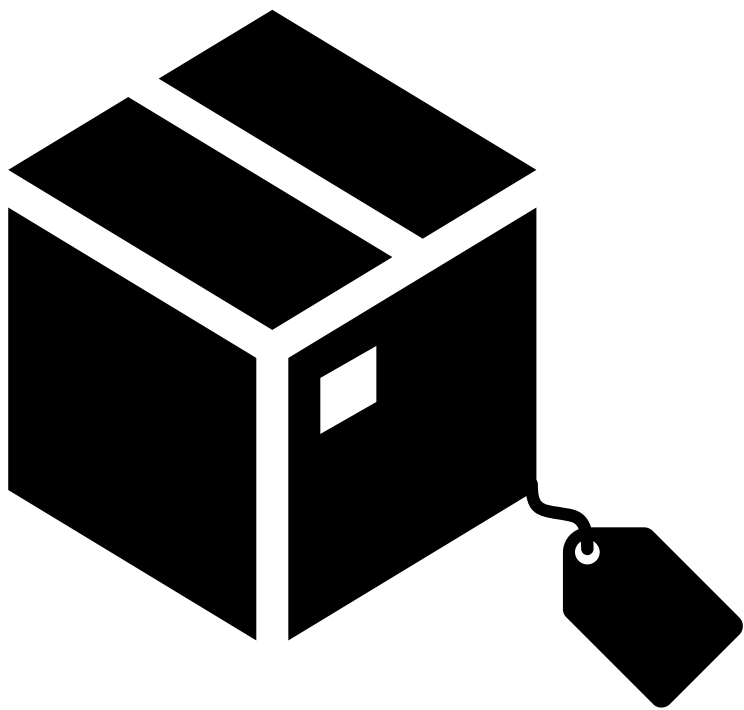
Також варто зазначити, що, хоча сертифікат SGS або Veritas передбачає перевірку на афлотоксини. у середньостроковій перспективі можуть зобов'язати експортерів отримати окремий сертифікат про вміст афлотоксини (окремий сертифікат наразі не передбачено, але “кукурудзяна криза” у відносинах між Кенією, Угандою та Танзанією виникла саме через вміст афлотоксин – різноманітні кенійські чиновники озвучували ідею про необхідність введення такого сертифікату).

У свою чергу митний брокер у Кенії (якого будь-який кенійський імпортер зобов'язаний найняти) повинен забезпечити Import Declaration Forms ([кенійського зразка](#)) та отримання Import standards mark (ISM) (Бюро стандартів Кенії видає даний сертифікат за наявності Certificate of Conformity).

Для отримання сертифікату SGS в Україні потрібно надати Import Declaration Forms та сертифікат про відповідність ДСТУ 4525:2006. Компанія SGS уповноважена Кенійським Бюро Стандартизації (KEBS) проводити контроль відповідності якості товарів, що імпортуються в Кенії вимогам кенійських або міжнародних стандартів і випускати Certificate of Conformity

Хоча, наш контракт здійснюється за правилами CIF, для того, щоб комплексно оцінити рентабельність потрібно дослідити й [податки](#), які кенійська компанія-імпортер повинна буде заплатити після прибуття кукурудзи до порту Мумбаса:

1. Податок на імпорт, у відповідності до спільного зовнішнього тарифу Східноафриканського співтовариства – у випадку кукурудзи він [складатиме](#) 50%.
2. Акцизний податок – у випадку кукурудзи акцизу [не передбачено](#).
3. ПДВ [у розмірі](#) 16%.
4. Податок на імпортну декларацію у розмірі 3.5% і Railway Development Levy (внесок на розвиток залізниці) у розмірі 2%.



РОЗРАХУНОК ЦІНИ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

Як покажуть, розрахунки, наведені нижче розрахунки, експорт 100 тонн кукурудзи до Кенії навіть за цінами на рівні собівартості є нерентабельним.

Як вже було зазначено раніше, компанія VK Agro хотіла б експортувати до Кенії 100 тонн кукурудзи. За різними підрахунками, собівартість тонни кукурудзи складає 4 тисячі гривень (143 USD) за тонну. Курс НБУ на 29.03.2021 складає 27.97 грн/дол.

Як було зазначено у розділі 4 необхідно отримати сертифікат SGS – для якого у свою чергу потрібний сертифікат ДТСУ. Вартість сертифікату ДТСУ [складає](#) 705.50 грн (з урахування ПДВ). Вартість сертифікату SGS (як буде зазначено у додатку А) складає 0.60% на умовах FOB (без НДС).

Для вираховування вартості FOB потрібно до собівартості товару додати транспортування разом з вивантаженням у порту та митне оформлення експорту (режим Free on Board) – сертифікати якості, фрахт до порту у Момбаси та страхування повинен забезпечити покупець.

У телефонній розмові з представником компанії ITL Ltd ціна за транспортування одного 40-футового контейнера з м. Дніпра до Одеського порту разом з погрузкою складатиме 1400 доларів. До цього також варто додати брокерські послуги компанії ITL Ltd, які складатимуть 150 USD (згідно з додатком Б).

Загальна вартість логістичних та митно-брокерських послуг за умовами FOB складе 5750 USD. До цієї суми потрібно додати загальну вартість 100 тонн кукурудзи, яка складатиме 14 300 USD (143 x 100). Вартість FOB: 20 050 USD. Вартість сертифікату SGS: 0.6% від 20 050 – це 120.3 USD - щоправда, як зазначено у листі від компанії SGS (див. додаток А), їх мінімальна сума це 265 USD + 10 USD (за адміністративні послуги) = 275 USD.



Тим не менш, наша поставка здійснюється за правилами CIF, то продовжимо розрахунки. Представники компанії ITL Ltd встановили ціну за транспортування одного 40-футового контейнера з м. Дніпра до м. Момбаса на рівні 3400 доларів (див. додаток Б). Загальна вартість логістичних та митно-брокерських послуг за умовами FOB складе 13 750 USD ($3400 \times 4 + 150$).

Згідно з умовами CIF, продавець здійснює страхування товару. Представники компанії ITL Ltd встановили ціну за страхування на рівні 0.2% від інвойсної вартості (див. додаток В).

Інвойсна вартість це: вартість 100 тонн кукурудзи (14 300 USD) + вартість логістичних та митно-брокерських послуг (13 750 USD) + вартість сертифікату SGS (275 USD) + вартість сертифікату ДТСУ, необхідного для сертифіката SGS ($705.5 \text{ грн} / 27.97 \text{ грн.дол} = 25.2 \text{ USD}$) = 28 350.2 USD.

Страхування буде коштувати 56.7 USD (0.2% від 28 350.2 USD).

Сумарна вартість контракту складе 28 406.9 USD (284.069 USD за тонну).



На перший погляд, контракт виглядає рентабельним, а українська-компанія може отримати близько 30 доларів за тонну (30.931) – оптові ціни на ринку 332 USD, тому за 315 USD можна було б продати – навіть більше, керуючись нормами Податкового Кодексу, висвітленими у розділі 4.

Всі послуги вказані в таблиці вище придбані в постачальників послуг (за винятком SGS, розрахунок на який, проводився без ПДВ), є платниками ПДВ, тому ми можемо зменшити сумарну собівартість на 20 відсотків, оскільки сплачений податок підлягає відшкодуванню, відповідно до норм національного законодавства, розглянутих у розділі 4.

Собівартість контракту без ПДВ складе: $(28\,406.9 - 275 \text{ (SGS)}) = 28\,131 \text{ USD}$ – 20% = $28\,131.9 - 5626.3 = 22\,505.6 + 275 = 22\,780.6 \text{ USD}$ (227.8 за тонну).

Дохід у такому випадку складе 87.2 USD за тонну (315 – 227.8).

Також згідно з положеннями розділу 4 з такого доходу компанії VK AGRO слід сплатити податок на прибуток у розмірі 18%. Податок на прибуток на одну тонну складатиме 18% від 87.2 USD, тобто 15.696 USD (439 грн) з кожної тонни VK AGRO заплатить податку.

З урахуванням українського податкового законодавства, дохід від продажу однієї тонни складе 71.5 USD ($87.2 - 15.696$) або 1999.855 грн з однієї тонни – це вигідність такої операції для української компанії досить відносна, оскільки в Україні (без витрати часу на всі зазначені вищі операції) можна продати зерно у діапазоні від 6 тисяч грн (як вийшло у даному випадку) до 8 тисяч грн.

Щоправда, з точки зору кенійського імпортера придбання кукурудзи у компанії VK Agro за 284.06 доларів за тонну не є вигідним.

Як було сказано у розділі 4, кенійська компанія-імпортер повинна заплатити ПДВ у розмірі 16%, податок на імпорتنу декларацію у розмірі 3.5%, внесок на розвиток залізниці у розмірі 2% та податок на імпорт кукурудзи, у відповідності до спільного зовнішнього тарифу Східноафриканського співтовариства, у розмірі 50% - всі ці податки потрібно заплатити від вартості контракту по CIF.

Вартість контракту 28 406.9 USD (284.069 USD за тонну) при прибутті кукурудзи у порт міста Мумбаса.

Вартість всіх обов'язкових платежів складе: $28\,406.9 \times 71.5\% = 20\,310$ USD.

У такому випадку вартість “повного пакету” складе 48 716.9 USD (487.1 за тонну) – якщо додати до цього вартість послуг митного кенійського брокера, opportunity cost та порівняти з загальноринковими цінами у розмірі 330 USD за тонну, можна зробити висновок, що кенійська сторона не буде зацікавлена у такому контракті.



ДОДАТКИ

Додаток. А.

Спасибо за Ваш запрос.

Высылаю информацию о процедуре сертификации поставок в Кению.

Компания SGS уполномочена Кенийским Бюро Стандартизации (KEBS) проводить контроль соответствия качества товаров импортируемых в Кению требованиям кенийских или международных стандартов и выпускать Сертификат Соответствия (CoC – Certificate of Conformity).

Процедура включает:

- 1) Физическую инспекцию (визуальный осмотр товара на соответствие предоставленным документам, требованиям стандарта).
- 2) Документарную проверку качества товара (или тестирование, в случае необходимости)

До проведения инспекции потребуются следующие документы:

1. Инвойс/проформа, выпущенная финальным экспортером на кенийского грузополучателя
2. Заполненная форма RFC (приложена). В ней указывается финальный экспортер и кенийский грузополучатель. Заявка может заполняться в электронном виде на портале для экспортеров <https://exporter-portal.sgs.com/>
3. Импортная декларация (IDF- Import Declaration Form). Её должен получить импортер в Кении.
4. Документы, подтверждающие качество: например, протоколы испытаний на отправляемые партии от лаборатории, аккредитованной по ISO17025.

Для отправок навалом обязателен отбор проб от партии инспектором SGS и тестирование в нашей лаборатории. Требования кенийского стандарта относительно показателей и лимитов для тестирования, а также требования к упаковке и маркировке предоставлены во вложении.

После получения и принятия документов проводится инспекция. Инспекция представляет собой визуальный осмотр на соответствие предоставленным документам и кенийским требованиям, включая проверку маркировки (если применимо). Для контейнерных отправок инспекция проводится во время загрузки контейнера, проводится пломбировка пломбой SGS.

После инспекции потребуются финальный инвойс, упаковочный лист для выпуска сертификата соответствия (CoC), который в настоящее время выпускается и принимается в Кении в электронной форме.

Стандартная стоимость сертификации партии (1 визит) - 0,60% от стоимости партии на условиях FOB, минимум 265 долларов США, максимум 2700 долларов США за партию (без учёта НДС).

Административные расходы – 10 долларов США без учёта НДС).

Ставки не включают отбор проб и тестирование (если будет необходимо).

Транспортные расходы (в случае удаленных мест инспекции) – 0,5 доллара США +20% НДС за 1 км.

Додаток Б.

Спасибо за Ваш запрос!

Сообщаю стоимость доставки груза по маршруту Днепр- Момбаса 40'DV 3400 USD

Груз: Кукуруза

Ставка действительна до 2021-03-26 00:00:00 и в последующем нуждается в уточнении

В ставку включено:

Автодоставка Днепр- Одесса (Обратная подача);

Фрахт LIFO Одесса- Момбаса 40DV ;

Транспортно-экспедиторское обслуживание ;

Линия СМА.

В ставку не включено:

Брокерские услуги по подаче декларации до 4 кодов 150 USD.

Додаток В.

По страховке, ориентир 0,2% от инвойсовой стоимости на франшизу 1% (Когда Вам возвращают 99% от стоимости груза)

10:58

