

АГРОС



AGROS

№ 3, 2022

Национальный союз экспортеров продовольствия является добровольной некоммерческой организацией, созданной для объединения усилий, координации деятельности, представления и защиты общих интересов действующих и потенциальных экспортеров российского продовольствия, сырья и сельскохозяйственной продукции.

Союз представляет интересы российских экспортеров АПК в государственных органах законодательной и исполнительной власти – Совете Федерации и Государственной Думе, Минэкономразвития РФ, Минсельхозе РФ, Минпромторге РФ, взаимодействует по вопросам экспорта отечественной продукции с российскими посольствами и торговыми представительствами в зарубежных странах.

Союз участвует в подготовке предложений по совершенствованию системы поддержки экспорта, государственных программ поддержки экспорта продукции АПК, разработке новых механизмов поддержки экспорта, а также оказывает экспортерам продукции АПК практическую поддержку в продвижении их продукции на рынки зарубежных стран.

Учредителями Союза в 1999 г. были три организации: крупнейший в России производитель соковой продукции группа компаний «Вимм-Билль-Данн», крупнейший производитель растительного масла ОАО «Эфирное» и представитель мясной индустрии - компания «Протеин-Продукт».

В настоящее время в числе участников Союза крупнейшие производители и экспортеры продовольствия, поставщики уникальной продукции, а также организации, содействующие развитию экспорта: страховые и юридические компании, выставочные организации, консалтинговые фирмы.

Членство в Союзе дает его участникам ряд возможностей и преимуществ:

- помощь в поиске новых рынков и партнеров;
- деловые миссии в зарубежные страны;
- «пресс-промоушн» в России и за рубежом (публикации в журнале «АГРОС»);
- содействие в получении юридической поддержки;
- устранение барьеров на пути развития экспорта;
- направление коммерческих предложений;
- участие в конкурсах («За изобилие и процветание России», «Лучший российский экспортер»);
- размещение логотипа на сайте Союза;
- приглашения на обсуждения (Государственная Дума, Аналитический центр при Правительстве РФ, Минэкономразвития, Минсельхоз, Торгово-промышленная палата России, Ассоциация отраслевых союзов АПК, международные организации), возможность внесения своих предложений.

Более подробную информацию о деятельности Союза можно получить по тел.: +7 (495) 354-39-08, E-mail: nfeu2000@mail.ru, а также на сайте Союза www.prodexport.ru

National Union of Food Exporters is a voluntary non-profit organization created to bring together, coordinate and represent the common interests of exporters of Russian food and agricultural products.

The Union was founded in 1999 by three Russian food producers: the largest Russian producer of juices ("Wimm-Bill-Dann"), the largest producer of vegetable oil ("Efirnoye") and the meat producing company "Protein Product".

Currently, among the members of the Union are the largest producers and exporters of Russian foodstuffs, suppliers of unique products, insurance and legal companies, exhibition organizations, consulting firms, publishing houses, academies.

National Union of Food Exporters represents the interests of Russian exporters of agricultural and food products in legislative and executive authorities - the State Duma, Ministry of Economic Development, Ministry of Agriculture, Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation.

Union representatives are members of the Committee on development of agro-industrial complex of Chamber of Commerce and Industry of Russia, Council on foreign economic activity of CCI and Association of agro-industrial unions.

National Union of Food Exporters interacts with Russian trade missions abroad and foreign embassies in Russia.

National Union of Food Exporters takes part in the preparation of state programs and annual plans.

Membership in the Union gives its members a number of benefits:

- assistance in finding new markets and partners;
- business missions to foreign countries;
- press promotion in Russia and abroad (publications in the journal "AGROS");
- assistance in obtaining legal support;
- eliminating trade barriers;
- assistance in attracting foreign investors;
- sending commercial offers;
- participate in contests ("For the wealth and prosperity of Russia", "Best Russian Exporter");
- Logo placement on the website of the Union;
- invitations to discussions (the State Duma, the Analytical Centre of the Government of the Russian Federation, Ministry of Economic Development, Ministry of Agriculture, Ministry of Industry and Commerce of Russia, Association of Industrial Unions agribusiness, international organizations).

More information on National Union of Food Exporters is available by phone.:

+7 (495) 354-39-08,
E-mail: nfeu2000@mail.ru
www.prodexport.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Тема номера

Продовольственная дипломатия: что это такое?	6
--	---

Новости

Госдума упростила подтверждение права на нулевой НДС для экспортеров	10
Госдума обеспечила страховую поддержку экспортеров по зерновой сделке	10
Дума приняла в I чтении проект о поддержке несырьевого неэнергетического экспорта РФ	11
Financial Times: в ЕС хотят скорректировать санкции в отношении российского продовольствия	12
Россия с 1 января вводит экспортные пошлины на удобрения	13
Минсельхоз заявил, что РФ не будет изгонять со своего рынка зарубежных зернотрейдеров	13
Минсельхоз предложил продлить на полгода запрет на экспорт риса	14
Минфин РФ предложил правила наличных расчетов с нерезидентами за экспорт и импорт	14
Нетарифная квота на вывоз отдельных видов азотных удобрений будет увеличена	15
В Мьянме откроется Торговое представительство Российской Федерации	16
Минпромторг России включил алкогольные и безалкогольные напитки в Перечень параллельного импорта	16
Правительство России обновило стратегию развития АПК до 2030 года	17
Правительство РФ увеличило размер субсидии на транспортировку промышленной продукции для российских экспортеров	17
Правительство утвердило «дорожную карту» развития выставочно-ярмарочной деятельности	18

Экспортно-импортная политика зарубежных стран

Мировая и региональная политика	19
Ближнее зарубежье	23
Дальнее зарубежье	28

Российские компании на внешних рынках

Торговая марка «Лакомства для здоровья».	
<i>Новая линейка продукции – иммунные коктейли</i>	30
Настоящий подарок Алтая	32
Холдинг «АЛТАМАР»	33

Наши зарубежные партнеры

ADEGA DO FAVAIOS	36
MIGUELS	39

Новости выставочной сферы

Саммит «Аграрная политика России: безопасность и качество продукции» — важная площадка для мясной отрасли «от поля до стола»	40
--	----

Практические вопросы продвижения продукции

<i>С.Илюха</i> Рекомендации производителям при организации интернет-торговли	42
--	----

CONTENTS

Special Topic

Food diplomacy: what is it?	6
-----------------------------	---

News

The State Duma has simplified the confirmation of the right to zero VAT for exporters	10
The State Duma provided insurance support for exporters under the grain deal	10
The Duma adopted in the first reading a draft on supporting non-resource non-energy Russian exports	11
Financial Times: EU wants to adjust sanctions on Russian food	12
Russia introduces export duties on fertilizers from January 1	13
The Ministry of Agriculture said that the Russian Federation will not expel foreign grain traders from its market	13
The Ministry of Agriculture proposed to extend the ban on the export of rice for six months	14
The Ministry of Finance of the Russian Federation proposed rules for cash settlements with non-residents for export and import	14
Non-tariff quota for the export of certain types of nitrogen fertilizers will be increased	15
Trade Representation of the Russian Federation to open in Myanmar	16
The Ministry of Industry and Trade of Russia included alcoholic and non-alcoholic drinks to Parallel Import List	16
The Russian government has updated the agro-industrial complex development strategy until 2030	17
The Government of the Russian Federation has increased the size of the subsidy for transportation industrial products for Russian exporters	17
The government approved the "road map" for the development of exhibition and fair activities	18

Export & import Policies of Foreign Countries

World and regional policy	19
Neighboring Countries	23
Far-Abroad Countries	28

Russian companies on foreign markets

Trade mark "Delicacies for health".	
<i>New product line - immune cocktails</i>	30
The real gift of Altai	32
Holding "ALTAMAR"	33

Our Foreign Partners

ADEGA DO FAVAIOS	36
MIGUELS	39

Exhibition News

Summit "Agricultural policy of Russia: safety and quality of products" - an important platform for the meat industry "from field to table"	40
--	----

Product promotion

S. Ilyukha Recommendations for manufacturers when organizing online commerce	42
--	----

ТЕМА НОМЕРА

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ДИПЛОМАТИЯ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ?

Понятие «*продовольственная дипломатия*» у нас практически неизвестно, в отличие от термина «*продовольственная безопасность*», который в последнее время звучит довольно часто. Зато другие, недружественные нам страны активно используют продовольственную дипломатию в отношениях с Россией и другими государствами для обеспечения своих интересов, как экономических, так и политических.

Недавний пример этому – искусственное нагнетание страстей на мировом рынке зерна. Некоторые западные СМИ настойчиво проводили мысль о том, что многим нуждающимся странам грозит голод из-за ухода с рынка Украины, которая якобы является ведущим поставщиком пшеницы в мире. Цель подобных публикаций была вполне очевидной – взвинтить цены на зерно, что крайне выгодно США и их союзникам, которые обеспечивают более половины всех поставок на мировой рынок.

Практическим результатом таких действий было увеличение доходов стран – ведущих поставщиков зерновой продукции и ухудшение продовольственной ситуации в наиболее нуждающихся странах, поскольку в условиях высоких цен те вынуждены сокращать импорт продовольствия, несмотря на острую потребность в таких закупках.

Другой недавний пример – «нецелевое» использование «зернового коридора», основная часть поставок по которому, как оказалось, направлялась – и продолжает направляться – вовсе не в беднейшие регионы мира, а в страны Западной Европы, которые при всем желании вряд ли можно отнести к наиболее нуждающимся. Куда направляются доходы от этих поставок – на дальнейшее развитие производства или на другие цели, не связанные с сельским хозяйством, – этот вопрос вообще не ставился.

Так что же такое продовольственная дипломатия? Можно определить ее как применение государством мер и средств в сфере экспорта и импорта продовольствия в целях защиты национальных интересов, в том числе для развития экономики, обеспечения внешнеэкономических интересов и интересов внешней политики. Можно также определить продовольственную дипломатию как учет внешнеполитических интересов страны при осуществлении внешнеэкономических связей в сфере АПК.

Однако такие определения звучат довольно сухо и не полностью отражают саму суть этого понятия. Очевидно, под продовольственной дипломатией следует также понимать *взаимосвязь аграрной экономики, внешней политики и общественной морали*.

Страны, использующие продовольственную дипломатию для обеспечения своих интересов, опираются прежде всего на мощный **экономический ресурс** – масштабы и высокий уровень развития национального сельского хозяйства. Неудивительно, что основным инициатором действий в данном плане являются США – крупнейший в мире производитель и экспортер продовольствия.

Другой важный момент – **активная внешняя политика** государства, ориентированная не только на усиление роли страны в мировой торговле продовольствием, но и на обеспечение внешнеполитических интересов, причем не всегда связанных с экспортом сельскохозяйственной продукции.

Моральный аспект продовольственной дипломатии США и их союзников, которая ведет отнюдь не к улучшению, а, наоборот, к ухудшению ситуации в нуждающихся странах, только сейчас начинает становиться предметом критики. Ранее подобные действия, даже весьма жесткие (эмбарго и коллективные бойкоты) никогда не подвергались критике ни на национальном, ни на международном уровне.

В этой связи встает вопрос: а правомерно ли вообще соединять продовольствие и политику, использовать продовольствие в политических интересах? Очевидно, однозначного ответа на этот вопрос нет и быть не может, поскольку в истории человечества эти понятия всегда были тесно связаны друг с другом.

С образованием самых древних государств войны между ними преследовали цель завоевать новые плодородные земли и рабов, которые могли их обрабатывать. Еще во времена войн между Римом и Карфагеном контрибуции также выплачивались партиями продовольствия, в основном пшеницы.

Взаимосвязь продовольствия и политики и в наше время остается по-прежнему тесной, хотя проявляется она в совершенно иных формах. Возникновение в современном мире такого явления, как продовольственная дипломатия, объясняется тем, что в условиях нерешенности продовольственной проблемы те страны, которые обладают наибольшей продовольственной мощностью, оказываются в состоянии использовать эту мощь для обеспечения своих интересов в отношениях с другими государствами.

Таким образом, речь, очевидно, должна идти не о том, чтобы разорвать связь продовольствия и политики, а о направленности продовольственной дипломатии, поскольку цели устойчивого развития предполагают использование аграрного потенциала различных стран в интересах решения мировой продовольственной проблемы, а отнюдь не дестабилизации международной торговли и обострения ситуации в нуждающихся странах.

В этой связи нам следует по-новому взглянуть на перспективы использования продовольственной дипломатии, рассмотреть возможности воздействия нашей страны на современную ситуацию в мире с учетом роли России в мировом производстве и международной торговле сельскохозяйственной продукцией, прежде всего зерном.

До настоящего времени экспорт и импорт продовольствия, с одной стороны, и внешняя политика – с другой, у нас не были связаны. Более того, из-за недостаточной согласованности действий между различными ведомствами отдельные внешнеполитические решения переводились в чисто экономическую плоскость. Тем самым мы сами лишали себя возможностей гибкого воздействия на политику других стран по отношению к России.

Наиболее характерный пример тому – постановление о запрете ввоза ряда сельскохозяйственных товаров из США, ЕС, Канады, Норвегии и других стран, принятое еще в 2014 году и с тех пор ежегодно продлеваемое с незначительными изменениями.

Данное постановление, как следует из текста документа, было принято в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации". Между тем данный Указ Президента предусматривает ограничения или запреты, которые распространяются на ввоз отдельных видов сельхозсырья и продовольствия из стран-санкционеров.

Это предполагает достаточно широкий диапазон мер воздействия на указанные страны с учетом их отношения к введению антироссийских санкций. Ведь основными инициаторами санкций из европейских стран были Великобритания и страны Балтии. Ряд стран ЕС поддержал эту инициативу. В то же время девять стран Евросоюза (Греция, Кипр, Венгрия, Испания, Португалия и другие) выступили против санкций, но затем вынуждены были подчиниться общеевропейской дисциплине.

Очевидно, наши ответные меры должны были не только учитывать отрицательное отношение ряда европейских стран к введению санкций против России, но и побуждать другие страны Евросоюза к изменению своей позиции. Однако в «черный список», подготовленный тогдашними аграрными чиновниками, были включены в равной степени все страны ЕС. Спектр продуктов, запрещенных к ввозу, также вызывает ряд вопросов - авторы списка оказались почему-то достаточно «щедрый» по отношению к инициаторам санкций и неоправданно суровы по отношению к тем странам, которые голосовали против.

В частности, продолжали осуществляться поставки виски из Великобритании (а их объем составлял тогда ни много ни мало около полумиллиарда долларов в год), рижских шпрот и прочей продукции из прибалтийских стран. В то же время прекратились незадолго до этого налаженные поставки ранней грунтовой клубники из Греции. Греческие фермеры, которые занялись выращиваем киви в расчете на поставку в Россию, вынуждены были отказаться от своей идеи. Испанские апельсины были в срочном порядке заменены на марокканские. И, наконец, совершенно непонятно, каким образом в запретительный список попали бананы и кокосы. Было ясно, что все эти запреты (о частичных ограничениях, предусмотренных в Указе Президента, речь вообще не шла) планировались без учета внешнеполитических интересов России.

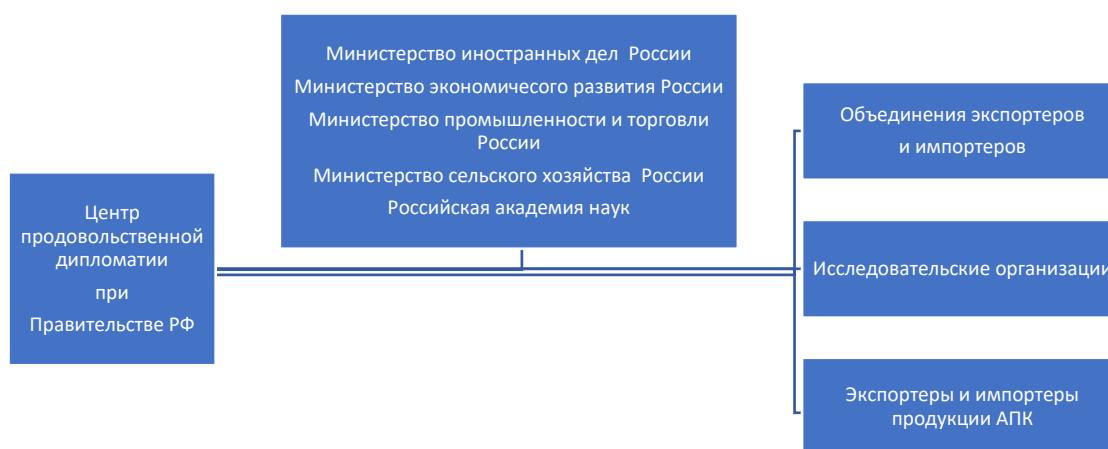
В результате от ответных мер больше всего пострадали как раз те страны, которые голосовали против антироссийских санкций, тогда как главные санкционеры не понесли ощутимого ущерба. Неясно также, почему в запретительном списке оказалась в основном продукция сельского хозяйства, а не готовое продовольствие, хотя общеизвестно, что предпочтительнее импортировать сырье, а готовый продукт производить в своей стране.

Доходило до абсурда. На большой международной выставке португальский производитель мёда и джемов, выставленных на одной полке, пояснял российским импортерам, что продать им может только джемы, так как они являются продукцией пищевой промышленности, а мёд подпадает под запреты, поскольку изготовлен не человеком, а пчелой.

Все это говорит о том, что разделение продовольствия и политики не способствует, с одной стороны, проведению рациональной экспортно-импортной деятельности, с другой – не позволяет нам эффективно использовать возможности продовольственной дипломатии, задействовать которые – особенно в современной ситуации – необходимо в полной мере.

В этой связи представляется необходимым создать при Правительстве Российской Федерации **Центр продовольственной дипломатии**, который координировал бы подготовку и реализацию решений, связанных с экспортно-импортными поставками продовольствия, на предмет их соответствия интересам внешней политики России. В функции подобного Центра следует также включить вопросы противодействия акциям других стран, которые ведут к дестабилизации международной торговли продовольствием и ухудшению продовольственной ситуации в нуждающихся странах.

Рис. 1 Организация Центра продовольственной дипломатии



Таким образом, создание Центра продовольственной дипломатии могло бы содействовать решению следующих задач:

- усиление роли России на мировых рынках продовольственных товаров;
- оптимизация импорта агропродовольственной продукции;
- активизация политики России в международных организациях, связанных с вопросами продовольствия и сельского хозяйства (ФАО, ВТО, ЮНКТАД и др.);
- стабилизация ситуации на международных рынках продовольственных товаров и облегчение доступа к продовольствию населения нуждающихся стран.

*Дмитрий Булатов,
президент Национального союза
экспортеров продовольствия*

НОВОСТИ

Госдума упростила подтверждение права на нулевой НДС для экспортеров

Госдума приняла закон, упрощающий подтверждение права на применение нулевой ставки НДС для экспортеров товаров.

Сейчас для подтверждения обоснованности применения нулевой ставки НДС экспортеры должны предоставить пакет бумажных документов, включая декларацию на товары и контракт. При этом с 2015 года у них появилась возможность направлять в ФНС сведения из деклараций с использованием электронного реестра. Остальные документы по-прежнему должны предоставляться на бумаге.

Закон предусматривает, что с 1 января 2024 года экспортеры больше не должны будут предоставлять бумажные документы, включая контракт, для подтверждения нулевой ставки НДС. Вместо этого для экспортеров товаров вводится обязанность представлять в налоговые органы электронные реестры, включающие сведения как из декларации, так и из контракта.

Госдума обеспечила страховую поддержку экспортеров по зерновой сделке

Госдума приняла во втором и третьем чтении закон, разрешающий российским страховщикам в 2023 году заключать со страховщиками из

недружественных стран сделки, связанные с экспортом продовольствия и минеральных удобрений. Закон обеспечивает страховую поддержку российских экспортеров в рамках "зерновой сделки".

Редакция первого чтения касалась продления на 2023 год антисанкционного регулирования в ряде сфер. В ходе второго чтения депутаты поддержали поправку, которая позволит российским страховщикам в следующем году заключать со страховщиками, перестраховщиками и страховыми брокерами из недружественных России стран, а также с подконтрольными им лицами сделки, связанные с экспортом продовольствия и минеральных удобрений. В остальных случаях запрет на заключение сделок с подобными лицами сохраняется.

Суть поправки заключается "в отработке страхового механизма для осуществления экспорта зерна и удобрений в соответствии с договоренностями России и ООН", пояснил на прошлой неделе председатель комитета Госдумы по вопросам собственности, земельным и имущественным отношениям Сергей Гаврилов.

Представители России, Турции, Украины и ООН в конце июля заключили "зерновую сделку", которая начала действовать с августа. Она является двухуровневой: разработан механизм вывоза украинского зерна, продовольствия и удобрений из

черноморских портов; при этом ООН обязалась способствовать снятию санкционных ограничений с экспорта российской сельхозпродукции и удобрений.

Однако сейчас действует запрет на заключение сделок с иностранными страховщиками и перестраховщиками из недружественных стран. Поправка делает исключение для осуществления страховых платежей в адрес зарубежных страховых компаний в рамках экспорта зерна и удобрений, пояснял Гаврилов. По его словам, поправка решает две задачи: обеспечивает страховую поддержку российских экспортеров и снижает угрозу голода для стран третьего мира.

Дума приняла в I чтении проект о поддержке несырьевого неэнергетического экспорта РФ

Госдума приняла в первом чтении правительственный законопроект, направленный на государственную поддержку российского несырьевого неэнергетического экспорта. Документ должен создать единообразный подход к классификации различных товарных позиций, относящихся к такому экспорту.

Соответствующие поправки предлагается внести в закон "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности". Расширение и рост несырьевого неэнергетического экспорта является важнейшей задачей, поставленной президентом России Владимиром Путиным. Она предполагает реальный рост экспорта несырьевых

неэнергетических товаров к 2030 году не менее чем на 70% по сравнению с 2020 годом.

В соответствии с практикой формирования статистического и ведомственного учетов об объемах экспорта при представлении данных отраслевыми федеральными органами исполнительной власти, Минэкономразвития России и Российским экспортным центром возникают разногласия в части позиций несырьевого неэнергетического экспорта, говорится в пояснительной записке к законопроекту. Для устранения таких разногласий проектом предлагается закрепить на законодательном уровне понятие "несырьевой неэнергетический экспорт".

Это позволит создать единообразный подход к классификации различных товарных позиций, относящихся к такому экспорту, в рамках статистического и ведомственного учета для целей реализации национального проекта "Международная кооперация и экспорт". Этот национальный проект реализуется с 2018 года. Он объединяет федеральные проекты "Промышленный экспорт", "Экспорт продукции АПК" и "Системные меры развития международной кооперации и экспорта". Нацпроект предусматривает экспорт по 97 группам несырьевых неэнергетических промышленных и сельскохозяйственных товаров согласно перечню товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС).

Предполагается, что в случае принятия закон должен вступить в силу через 45 дней после официального опубликования. Этот переходный период нужен для разработки акта правительства, которым будет утвержден перечень кодов товаров несырьевого неэнергетического экспорта в соответствии с единой товарной номенклатурой ВЭД ЕАЭС.

Financial Times: в ЕС хотят скорректировать санкции в отношении российского продовольствия

Германия, Франция, Нидерланды и другие страны ЕС призвали Еврокомиссию внести поправку, разъясняющую санкции в отношении экспорта продовольствия из России, говорится в документе с изложением позиции, с которым ознакомилась газета Financial Times.

Еврокомиссия ранее предоставила странам ЕС рекомендации по разрешению транзита российского зерна и удобрений, при этом правительства некоторых государств и транспортные операторы говорят, что это недостаточно надежно, чтобы гарантировать правовую защиту при осуществлении данной деятельности.

В документе утверждается, что грузы иногда задерживаются в европейских портах дольше, чем это необходимо, потому что компании обеспокоены участием в сделках с российской стороной. Финансовые учреждения, страховщики, перевозчики и оптовики неохотно участвуют в коммерческих сделках по экспорту

российских продуктов питания и удобрений, нарушая цепочки поставок, говорится в документе.

В настоящее время сложилась «нежелательная» ситуация, когда ЕС строже относится к сельскохозяйственным сделкам, чем США и Великобритания. «Это, по-видимому, противоречит общей политике ЕС в области продовольственной безопасности», — говорится в документе, к которому присоединились также Испания, Бельгия и Португалия.

ЕК, в свою очередь, настаивает на том, что ни одна из ее санкций не была направлена против торговли сельскохозяйственными и продовольственными товарами, включая пшеницу и удобрения.

Президент Владимир Путин ранее заявил, что Россия будет и далее оказывать помощь странам, которые столкнулись с дефицитом продовольствия. Он отметил, что после того, как на Россию были наложены санкции, некоторые государства и глобальные корпорации использовали свои монопольные преимущества, компетенции в сфере селекции, производства генетических материалов для сдерживания конкурентов и «агрессивного завоевания рынков сбыта».

17 ноября МИД России сообщил, что участники зерновой сделки, в том числе Россия, продлили ее действие на 120 дней. Пресс-секретарь президента Дмитрий Песков отметил, что при продлении соглашения были учтены озабоченности, которые ранее

высказывала Москва. «Есть заверение от ООН о том, что будет финализирована работа по обеспечению российского экспорта продовольствия, зерна и удобрений. Эта работа имеет свои результаты», – сказал он.

Россия с 1 января вводит экспортные пошлины на удобрения - 23,5% при цене свыше \$450/т

Россия с 1 января 2023 года вводит экспортные пошлины на минеральные удобрения: ставка 23,5% будет взиматься от цены свыше \$450 за тонну.

Соответствующее постановление правительства опубликовано на официальном интернет-портале правовой информации.

При стоимости удобрений в пределах \$450/т, ставка пошлины будет нулевой.

Пошлины будут действовать по 31 декабря 2023 года.

Минсельхоз заявил, что РФ не будет изгонять со своего рынка зарубежных зернотрейдеров

Россия не будет изгонять со своего рынка зарубежные зернотрейдерские компании, заявил журналистам министр сельского хозяйства Дмитрий Патрушев, отвечая на вопрос о позиции ведомства по поводу обращения главы ВТБ Андрея Костина к президенту с предложением ограничить работу таких компаний на российском зерновом рынке.

"Мы эту тему прорабатывали и позиция единая - мы выгонять никого не будем, - сказал Патрушев. - Если коллеги захотят сами уйти, значит, мы подыщем тех, кто готов будет заместить, а выгонять никого не будем".

Глава ВТБ предлагал запретить компаниям принадлежащим "лицам, связанным с недружественными государствами", совершать сделки с зерном и масличными культурами внутри России для последующего экспорта. Кроме того, предлагалось запретить фирмам, связанным с "недружественными" государствами, владеть пакетами акций российских компаний, занимающихся перевалкой и хранением зерна.

Предложение объяснялось необходимостью усиления роли российских трейдеров на мировом рынке.

"Международные трейдеры играют ключевую роль в экспортных операциях с российским зерном, - говорилось в письме. - Кроме того, экспортеры из недружественных стран владеют порядка 15% портовых мощностей перевалки в Азово-Черноморском бассейне, что позволяет им извлекать дополнительную прибыль от торговли российским зерном..., в то время как российская экономика и бюджет недополучают значительные средства".

В ноябре Костин говорил журналистам, что в нынешних условиях не ждет жестких мер в отношении зарубежных зернотрейдеров, работающих в РФ, но считает, что отечественным компаниям нужна

поддержка. "Не думаю, что сейчас будут какие-то жесткие меры, но ожидаем в принципе программы развития собственных компаний", - говорил он.

В настоящее время в РФ работают такие глобальные зернотрейдеры, как Viterra и Louis Dreyfus. Viterra совместно с ВТБ владеет зерновым терминалом на Черном море. В собственности Louis Dreyfus находится терминал на Азовском море. Bunge в сентябре договорилась о продаже своего бизнеса по переработке масличных в РФ Карену Ванецяну, контролирующему акционеру Ehoil Group. Cargill сообщала о прекращении инвестиций в РФ.

Минсельхоз предложил продлить на полгода запрет на экспорт риса

Минсельхоз России предложил продлить запрет на экспорт риса на полгода, до 30 июня 2023 года, для обеспечения продовольственной безопасности страны, соответствующий проект постановления правительства опубликован на официальном интернет-портале правовых актов.

"В целях обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации правительство Российской Федерации постановляет: установить с 1 января по 30 июня 2023 года включительно временный запрет на вывоз риса и крупы рисовой из Российской Федерации", - говорится в сообщении.

Согласно проекту, министерство экономического развития России должно уведомить Евразийскую экономическую

комиссию (ЕЭК) о введении временного запрета.

Минфин РФ предложил правила наличных расчетов с нерезидентами за экспорт и импорт

Минфин России предложил правила осуществления расчетов наличными денежными средствами между резидентами - юрлицами и индивидуальными предпринимателями - и нерезидентами в расчетах за экспорт и импорт. Соответствующий проект опубликован на федеральном портале проектов нормативных правовых актов.

"Резиденты вправе получать от нерезидентов наличную иностранную валюту и (или) наличную валюту Российской Федерации в сумме, причитающейся в соответствии с условиями внешнеторговых договоров (контрактов), заключенных между резидентами и нерезидентами, за переданные нерезидентам товары, выполненные для них работы, оказанные им услуги, переданные им информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них...", - говорится в тексте проекта.

Средства, которые были получены таким образом, резидент сможет использовать для расчетов с нерезидентом по импортным контрактам без зачисления на счета, открытые в иностранных банках и (или) на его счета в уполномоченном банке. Также резидент вправе зачислить их на счета, открытые в расположенных за пределами России банках.

Кроме того, такие средства можно будет ввезти на территорию Российской Федерации, однако не позднее 30 рабочих дней со дня ввоза (либо со дня их получения от нерезидента на территории РФ) резидент обязан будет продать иностранную валюту уполномоченному банку по курсу ЦБ и зачислить рубли на свой счет, либо зачислить ее на свой счет в соответствующей валюте в уполномоченном банке, либо внести в свою кассу в установленном порядке.

Отмечается, что резиденты, которые участвуют в данных сделках, должны не позднее 45 рабочих дней после дня осуществления расчетов с нерезидентом представить в уполномоченный банк документы и информацию, подтверждающие расчеты в наличной форме, а также документы, подтверждающие передачу товаров, выполнение работ и оказание услуг. Кроме того, в проекте указано, что данные операции осуществляются без ограничений по сумме.

Нетарифная квота на вывоз отдельных видов азотных удобрений будет увеличена

Решение об этом было принято в ходе заседания подкомиссии по таможенно-тарифному и нетарифному регулированию, защитным мерам во внешней торговле Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции. Соответствующий протокол подписал Первый заместитель Председателя Правительства РФ Андрей Белоусов.

Нетарифная квота на вывоз карбамида будет увеличена на 400 тыс. тонн, аммиачной селитры на 200 тыс. тонн, карбамидно-аммиачной смеси на 150 тыс. тонн.

Данное решение позволит обеспечить непрерывность производства удобрений, а также нарастить экспорт. Участники заседания отметили, что при этом мера не сократит поставки на внутренний рынок: поставки идут по согласованному Минпромторгом и Минсельхозом плану.

«Увеличение квот позволит нам сохранить объёмы производства азотных удобрений, предотвратить затоваривание складов. В приоритете у нас остаётся обеспечение внутреннего рынка России, а на экспорт идёт лишь тот объём, который оказался не востребован на внутреннем рынке», - отметил замглавы Минпромторга России Михаил Иванов.

«С начала года сельхозтоваропроизводители уже приобрели порядка 4,6 млн тонн минудобрений, что на 9% выше показателя прошлого года. Это, в частности, поможет поднять уровень внесения до 60 кг на 1 га посевной площади в среднем по стране. Кроме того, утвержден план закупок до конца мая 2023 года – он предусматривает приобретение более 14 млн тонн в физическом весе, что, по предварительным оценкам, позволит полностью закрыть потребности аграриев под весенний сев. Вместе с тем в случае необходимости Минсельхоз может инициировать увеличение параметров плана», - отметил

замминистра сельского хозяйства
России Андрей Разин.

В Мьянме откроется Торговое представительство Российской Федерации

Распоряжение об учреждении
Торгового представительства
Российской Федерации в Республике
Союз Мьянма подписано
Председателем Правительства
Российской Федерации Михаилом
Мишустиним.

Деятельность Торгового
представительства будет нацелена на
содействие отечественным компаниям,
заинтересованным в экспорте своей
продукции и услуг на мьянманский
рынок.

Торговля между Россией и
Мьянмой динамично развивается. За
последние 5 лет товарооборот
увеличился вдвое и по итогам 2021 года
составил 432 млн долл. США. Имеется
потенциал для наращивания кооперации
по широкому спектру направлений,
включая развитие транспортной и
энергетической инфраструктуры,
поставку автомобильной техники,
химической и фармацевтической
продукции, медицинского оборудования,
применение российских цифровых
технологий.

Ранее в Мьянме был
аккредитован Торговый представитель
России в Таиланде.

Минпромторг России включил алкогольные и безалкогольные напитки в Перечень параллельного импорта

Минпромторг России внес
изменения в Перечень товаров, в
отношении которых не применяются
требования о защите интеллектуальных
прав со стороны правообладателей
(патентообладателей), которая была
введена в оборот за пределами
территории Российской Федерации.

Перечень дополнен рядом
брендов алкогольной продукции,
например, Bell's, Sheridan's, Jose Cuervo
и другими (группа кодов ТН ВЭД ЕАЭС
2208), что позволит насытить
ассортимент магазинов этой продукцией.
При этом механизм параллельного
импорта будет распространяться именно
на ту алкогольную продукцию, которая на
сегодняшний день не производится в
России. Стимулирование импорта
направлено на те ниши, в которых
российское производство ещё не может
полностью обеспечить потребности
промышленных предприятий и конечных
потребителей. При этом по винной,
коньячной и другой алкогольной
продукции внутренняя потребность
закрывается полностью.

Для включения/исключения того
или иного бренда из соответствующего
Перечня существуют четкие критерии:
если компания ушла с российского
рынка, прекратила поставки, закрыла
свое производство в России - такие
бренды включаются в Перечень для
параллельного импорта. Если же
иностранные Партнеры добросовестно
выполняют контрактные обязательства,

продукция в достаточном количестве представлена на полке и поставляется нашим предприятиям - продукция из Перечня исключается.

Также перечень дополнили брендами автомобильных запасных частей, продукцией химической промышленности, игрушками и другими товарами. Так, по параллельному импорту теперь можно будет поставлять продукцию с торговыми марками Marvel, Disney Pixar, DC Comics и другие.

Приказ №4456 от 21.10.2022 со всеми обозначенными изменениями зарегистрирован Минюстом России.

В дальнейшем Минпромторг России совместно с другими ведомствами продолжит проводить мониторинг ситуации с импортными поставками и при необходимости в перечень будут добавляться или исключаться те или иные позиции.

Правительство России обновило стратегию развития АПК до 2030 года

Правительство России обновило стратегию развития агропромышленного комплекса до 2030 года, страна обеспечивает себя важными продуктами, заявил премьер-министр Михаил Мишустин в ходе совещания со своими заместителями.

«Повышение уровня продовольственной безопасности, увеличение объемов экспорта сельхозпродукции, вовлечение новых земель в сельскохозяйственный оборот, а также внедрение цифровых сервисов стали ключевыми целями стратегии развития агропромышленного и

рыбохозяйственного комплексов до 2030 года», – говорится на сайте кабмина.

Стратегия утверждена взамен документа, принятого весной 2020-го. Обновленная версия учитывает экономическую ситуацию, которая сложилась в условиях внешнего давления.

Стратегия формулирует восемь главных целей развития. Одна из них – увеличение экспорта в базовом сценарии до 29,5 миллиарда долларов в 2024 году и до 41 миллиарда долларов в 2030 году, а в оптимистичном сценарии до 30 миллиардов долларов в 2024 году и до 47,1 миллиарда долларов в 2030-м.

Для расширения экспорта предполагается наладить работу логистических цепочек для поставщиков сельхозпродукции, поддерживать ее сертификацию и развивать сеть атташе по агропромышленному комплексу за рубежом.

Приоритетными направлениями экспорта продукции станут страны СНГ, Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, а также Китай и Индия.

Правительство РФ увеличило размер субсидии на транспортировку промышленной продукции для российских экспортеров

Правительством Российской Федерации принято постановление №1347 «О государственной поддержке российских организаций промышленности в целях компенсации затрат на транспортировку промышленной продукции».

Согласно документу, на период до конца 2024 года субсидирование организациям до 80% затрат на транспортировку промышленной продукции будет вестись по новой компенсационной модели, предусматривающий отсутствие ранжирования организаций и необходимости подавать документы заранее на участие в отборе с плановыми показателями поставок, а также возможность использования услуг международных перевозчиков.

Субсидия будет предоставляться в пределах лимитов бюджетных средств по факту осуществленных перевозок и подачи заявки в АО «Российский экспортный центр», что существенно облегчает механизм предоставления субсидии для организаций.

Механизм субсидии будет работать в рамках курируемого Минпромторгом России нацпроекта «Международная кооперация и экспорт», и призван облегчить российским промышленным компаниям доступ на зарубежные рынки. Ни для кого не секрет, что в сегодняшних условиях стоимость логистики кратно возросла даже в сравнении с временами жёстких ковидных ограничений. Поэтому Минпромторгом России было предложено пересмотреть параметры субсидии в пользу бизнеса. Предельное субсидируемое значение компенсации затрат по поставкам продукции всех отраслей промышленности, начиная с 1 июля 2022 г. будет увеличено с 11 до 25% стоимости экспортируемой продукции. На реализацию субсидии в 2022 году выделено 8 млрд рублей.

Ведомством ведется активная работа по донстройке действующих механизмов и запуску новых», - отметил представитель Минпромторга России.

Правительство утвердило «дорожную карту» развития выставочно-ярмарочной деятельности

Председатель Правительства Российской Федерации Михаил Мишустин подписал распоряжение об утверждении «дорожной карты» развития выставочно-ярмарочной деятельности до 2025 года. План мероприятий сформирован Минпромторгом России с участием Российского союза промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Российского союза выставок и ярмарок, ассоциации «Национальное конгресс-бюро», Фонда «Росконгресс», а также других ведущих отраслевых организаций. Главная цель – восстановить потенциал развития отрасли после отмены коронавирусных ограничений.

«Дорожная карта» содержит 15 мероприятий, которые будут реализовываться с 2022 по 2025 год. Так, до конца нынешнего года Минпромторг России и другие ведомства должны подготовить предложения по дополнительным мерам поддержки отраслевых компаний.

Среди таких мер – подготовка предложений по развитию необходимой для неё современной инфраструктуры, а также по дополнительной финансовой поддержке компаний, работающих в этой

сфере, и упрощению таможенных процедур для иностранных партнёров из дружественных стран.

Увеличение доступных возможностей для восстановления логистических цепочек поможет предприятиям углубить связи с поставщиками и покупателями, привлечь инвестиции, укрепить экономический потенциал России.

Дополнительно Минпромторгу, Минэкономразвития, Минцифры и другим государственным и общественным структурам в течение августа 2022 года предстоит оценить целесообразность внедрения карт постоянных участников (Expo ID) для компаний и организаций, приезжающих на российские ярмарки и конгрессы из других стран. Такое решение должно упростить для них таможенные и визовые процедуры.

До конца 2022 года будет проведена оценка действующего законодательства в сфере конгрессно-выставочной и ярмарочной деятельности. Таким образом, будет решён вопрос о необходимости разработки отдельного федерального закона для этой сферы деятельности.

Предполагается, что до конца октября нынешнего года Правительство утвердит Стратегию развития выставочно-ярмарочной отрасли до 2030 года.

Подготовить предложения по реализации мер дополнительной поддержки выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности поручил Президент России.

ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНАЯ ПОЛИТИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Мировая и региональная политика

Мировые цены на продовольствие в ноябре практически не изменились

Мировые цены на продовольствие в ноябре по сравнению с октябрём практически не изменились, сообщает ФАО (продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН).

Индекс цен на зерновые составил 150,4 пункта, что на 1,3% ниже октябрьского показателя, однако на 6,3% выше, чем годом ранее. "Мировые цены на пшеницу в ноябре снизились на 2,8%, что объясняется, главным образом, возобновлением участия Российской Федерации в Черноморской зерновой инициативе и продлением срока действия этой договоренности, а также

ослаблением импортного спроса на поставки из США в связи с неконкурентоспособными ценами и усилением конкуренции на мировых рынках в результате увеличения объема поставок из России", - говорится в обзоре.

Мировые цены на фуражные зерновые по сравнению с предыдущим месяцем снизились на 1%. В частности, кукуруза подешевела на 1,7%, сорго - на 1,2%, но ячмень подорожал на 2,5%.

Индекс цен на растительные масла в ноябре составил 154,7 пункта, повысившись на 2,3% после семи месяцев непрерывного снижения. Рост обусловлен повышением мировых цен на пальмовое и соевое масла, которое с лихвой компенсировало снижение котировок рапсового и подсолнечного масел, поясняется в обзоре.

Аналитики USDA снизили прогноз мирового урожая пшеницы в 2022/23 МГ

Эксперты USDA в декабрьском отчете снизили прогноз мирового производства пшеницы в 2022/23 МГ до 780,6 млн тонн по сравнению с 782,6 млн тонн по предыдущему прогнозу, что, тем не менее, выше показателя в 2021/22 МГ (779,3 млн тонн).

В частности, аналитики провели понижающую корректировку прогноза урожая зерновой в Канаде до 33,8 (35; 22,3) млн тонн и Аргентине – до 12,5 (15,5; 22,1) млн тонн. В свою очередь, прогноз был повышен в Австралии до 36,6 (34,5; 36,3) млн тонн и Бразилии – до 9,5 (9,4; 7,7) млн тонн.

Прогноз мирового экспорта пшеницы в текущем сезоне был повышен до 208,7 млн тонн по сравнению с 206,5 млн тонн по октябрьскому прогнозу, что также выше результата в 2021/22 МГ (205,1 млн тонн).

Так, аналитики повысили свой прогноз в РФ до 43 (42; 33) млн тонн, ЕС – до 36 (35; 31,9) млн тонн, Австралии – до 28,5 (27; 25,9) млн тонн, Украине – до 12,5 (11; 18,8) млн тонн. Однако прогноз был сокращен в Аргентине до 7,5 (10; 17,6) млн тонн и Индии – до 2,2 (3; 10,5) млн тонн.

Прогноз мировых конечных запасов пшеницы в 2022/23 МГ эксперты USDA несколько снизили – до 267,3 (267,8; 276,3) млн тонн. При этом понижающая корректировка была проведена в РФ до 14,4 (15,4; 11,1) млн тонн, но конечные запасы пшеницы повышены в Индии до 12,2 (12; 19,5) млн тонн, ЕС — до 10, 4 (9,5; 13,3) млн тонн, Иране – до 5,6 (5,5; 5,1) млн тонн, Пакистане – до 4,4 (4,1; 4,5) млн тонн.

Прогноз мирового урожая кукурузы в 2022/23 МГ был снижен

Эксперты USDA в своем декабрьском отчете значительно снизили прогноз мирового урожая кукурузы в 2022/23 МГ - до 1,161 млрд тонн по сравнению с 1,168 млрд тонн по предварительному прогнозу, что также ниже результата в сезоне-2021/22 (1,216 млрд тонн).

Так, эксперты несколько снизили свой прогноз в ЕС – до 54,2 (54,8; 70,9) млн тонн и РФ – до 14 (15; 15,2) млн тонн,

однако наибольшее снижение фиксировалось в Украине – до 27 (31,5; 42,1) млн тонн.

Прогноз мирового экспорта кукурузы в текущем МГ аналитики снизили до 182,2 (183,5; 193,6) млн. тонн. В частности, прогноз был снижен для США – до 55 (57; 62,9) млн тонн, ЕС – до 2,2 (2,7; 6) млн тонн, РФ – до 3,3 (4; 4) млн тонн. В то же время для Украины данный прогноз был повышен до 17,5 (15,5; 26,9) млн тонн.

Прогноз мировых конечных запасов кукурузы в 2022/23 МГ эксперты USDA также снизили – до 298,4 (300,7; 307,1) млн тонн, за счет понижающих корректировок, проведенных для Украины, – до 6,9 (9,9; 5,1) млн тонн и Мексики - до 3,1 (3,3; 3,1) млн тонн, в то же время для США прогноз был несколько повышен - до 31,9 (30; 34,9) млн тонн.

Прогноз мирового производства и экспорта соевых бобов несколько повышен

Эксперты USDA в декабрьском отчете несколько повысили прогноз мирового производства соевых бобов — до 391,1 млн тонн по сравнению с 390,5 млн тонн по предварительному прогнозу, что по-прежнему превышает результат прошлого сезона (355,6 млн тонн).

В частности, прогноз был повышен для Индии – до 12 (11,5; 11,9) млн тонн, а также несколько для Канады – до 6,54 (6,5; 6,2) млн тонн.

Прогноз мирового экспорта масличной также был несколько повышен – до 169,3 (169,1; 153,8) млн

тонн, за счет ожидаемого увеличения объемов отгрузок из Аргентины – до 7,7 (7,2; 2,8) млн тонн. Вместе с тем оценка была снижена для Парагвая — до 5,65 (5,75; 2,25) млн тонн и Канады — до 4,2 (4,4; 4,2) млн тонн.

Мировые конечные запасы соевых бобов в текущем сезоне прогнозируются на уровне 102,7 (102,1; 95,5) млн тонн. В частности, оценка была повышена для Бразилии — до 31,7 (31,2; 23,8) млн тонн и ЕС — до 1,7 (1,4; 1,5) млн тонн, тогда как снижена для Аргентины — до 23,5 (24; 23,9) млн тонн.

Мировое производство пальмового масла в 2022/23 МГ может увеличиться практически на 3 млн тонн

По прогнозам Oil World, мировое производство пальмового масла в сезоне 2022/23 может увеличиться на 2,9 млн тонн в год, тогда как в предыдущие годы отмечалась тенденция к снижению производства продукта, сообщает Reuters.

Аналитики ожидают, что общее производство пальмового масла в течение текущего сезона составит 78,3 млн тонн.

Кроме того, отраслевой аналитик компании Томас Мильке отметил, что цены на масло будут нестабильны в течение сезона и данная тенденция может сохраниться в 2023/24 МГ при низком производстве и если политика по использованию биодизеля не будет тщательно пересмотрена.

Глобальные трейдеры ожидают получить значительную прибыль из-за ограниченных поставок зерна

Мировые аналитики считают, что глобальные торговцы зерном – компании Archer-Daniels-Midland Co и Bunge Ltd, – вероятно, продолжили свой недавний ряд стабильных квартальных прибылей, подкрепляемый ограниченными мировыми поставками зерна и высоким спросом на продовольствие и топливо. Ожидается, что компании ADM и Bunge получают серьезную прибыль из-за ограниченных поставок зерна.

Доходы ADM превышали ожидания аналитиков в течение 12 кварталов подряд. Кроме того, во втором квартале этого года результаты Bunge превысили прогнозы за восемь кварталов.

Главы минсельхозов ЕАЭС обсудили вопросы продовольственной безопасности

Министры сельского хозяйства стран ЕАЭС обсудили вопросы продовольственной безопасности и обеспечения сельхозпродукцией.

Вопросы обеспечения продовольственной безопасности, проблемы и перспективы взаимодействия обсудили главы уполномоченных органов стран Евразийского экономического союза и профильные министры Евразийской экономической комиссии в рамках третьего заседания Совета по агропромышленной политике Союза.

Стороны договорились продолжить совместную работу по проведению мониторинга обеспеченности сельскохозяйственной продукцией и продовольствием, а также формированию совместных индикативных балансов спроса и предложения.

Участники заседания подчеркнули значимость работы ЕЭК и стран по развитию и углублению интеграции в сфере агропромышленного комплекса, принимаемых на уровне Союза документов по проведению согласованной агропромышленной политики, а также эффективность деятельности рабочей группы по вопросам оперативных поставок сельскохозяйственных товаров между государствами Союза. На заседании также рассмотрен вопрос обеспечения сельскохозяйственной отрасли материально-техническими ресурсами, что в значительной степени определяет устойчивость сельского хозяйства в условиях высокой турбулентности на глобальном продовольственном рынке. заявили в пресс-службе.

В настоящее время на рынок Союза из третьих стран ввозятся значительные объемы семян и посадочного материала, племенной продукции, ветеринарных препаратов, сельскохозяйственной техники и оборудования, сохраняется высокая зависимость от импорта семян по таким важнейшим культурам, как кукуруза, подсолнечник, сахарная свекла, овощи, в животноводстве стран Союза – недостаточный уровень

самообеспеченности по племенной продукции кур.

"Комиссия может выступить координатором решения вопросов материально-технического обеспечения отрасли, подготовив совместно с государствами-членами действенные механизмы для эффективного взаимодействия и реализации совместных кооперационных проектов", — процитировали в пресс-службе слова министра по промышленности и агропромышленному комплексу ЕЭК Артак Камалян.

Актуальными направлениями для улучшения ресурсного обеспечения на заседании признаны обеспечение в рамках Союза безбарьерной торговли семенами сельскохозяйственных растений и племенной продукцией, совместные меры по производству селекционных генетических материалов, реализация импортозамещающих и высокотехнологичных проектов, технологическое сотрудничество в сельском хозяйстве.

Также члены Совета уделили особое внимание обсуждению вопроса обеспечения эпизоотического благополучия по ящуру в государствах Союза. Министр по техническому регулированию ЕЭК Виктор Назаренко отметил проблемные вопросы взаимодействия союзных стран по обеспечению ветеринарной безопасности на таможенной территории Союза по ящуру. Стороны договорились о том, что уполномоченные органы в области ветеринарии государств Союза примут активные совместные действия в части диагностики и профилактики ящура, в том числе с целью снятия ограничений по ящуру во взаимной торговле, отметили в пресс-службе.

Совет по агропромышленной политике ЕАЭС создан для обеспечения эффективного взаимодействия министерств сельского хозяйства стран Союза при реализации согласованной агропромышленной политики.

Ближнее зарубежье

Казахстан установил пошлину на экспорт подсолнечника

5 декабря в Казахстане состоялось заседание межведомственной комиссии, по результатам которой было принято решение о введении экспортной пошлины на семена подсолнечника в размере 20% от стоимости сырья, но не менее 100 EUR за тонну.

По мнению переработчиков, пошлина на экспорт семян подсолнечника будет способствовать увеличению объема производства подсолнечного масла внутри страны, который позволит держать стабильными цены на данную продукцию на внутреннем рынке.

Срок действия пошлины пока не установлен.

С января Казахстан введет тарифную квоту на экспорт подсолнечника

С января 2023 г. Казахстан планирует ввести квоту на экспорт подсолнечника. В свою очередь, производители подсолнечного масла должны будут ограничить цену на свою продукцию до 750 тенге за литр. Об этом сообщил заместитель Премьер-Министра, министр торговли и интеграции Серик Жумангарин.

«У нас есть межведомственная комиссия, которая занимается именно вопросами внешнеторговой деятельности. Например, вчера мы рассматривали вопрос вывоза подсолнечника. Приняли решение ввести на него экспортную таможенную пошлину. Поскольку есть угроза, что он будет вывезен. И, соответственно, с января введем тарифную квоту взамен на то, что производители подсолнечного масла подпишут меморандум с Министерством сельского хозяйства, что цена в год не будет выше 750 тенге за литр», - рассказал С.Жумангарин.

Экспорт муки и мяса из Казахстана вновь будет субсидироваться

Затраты на экспорт муки и мяса из Казахстана вернули в перечень субсидируемых. Об этом сообщило АО «Центр развития торговой политики «QazTrade» со ссылкой на приказ Министра торговли и интеграции РК № 470-НК от 8 декабря 2022 года.

«С учетом многочисленных обращений отечественных экспортеров

более 1000 наименований товаров - мука, мясо, соль и другие - подлежат возмещению и возврату в перечень товаров, затраты на вывоз которых подлежат возмещению», - отмечается в сообщении.

Кроме того, в целях усовершенствования существующей редакции Правил дополнительно внесен ряд изменений, направленных на оптимизацию действующего нормативного документа. В частности, указана необходимость заключения трехсторонних/четырёхсторонних договоров при рассмотрении заявок представителей/дистрибьюторов/трейдеров, а также добавлен отдельный пункт по вопросу о встречных обязательствах.

Напомним, что в Казахстане с августа текущего года из Перечня товаров, по которым частично возмещались затраты по их продвижению на внешние рынки, убрали муку пшеничную, отруби пшеничные, комбикорма и др.

В Казахстане хотят усовершенствовать процесс распределения экспортных квот

Агентство по защите и развитию конкуренции Казахстана разработало проект Дорожной карты по развитию конкуренции в аграрной отрасли. Мероприятия будут направлены на устранение барьеров при распределении экспортных квот.

Как отмечает Агентство EIDala.kz, на сегодняшний день отсутствует прозрачность в этой сфере.

«В частности, квоты на вывоз масла подсолнечного выдавались субъектам, чья деятельность, согласно ОКЭД, связана со строительством зданий или производством пластиковой упаковки. При этом установлены ограничения для субъектов рынка при распределении квот», - уточняется в сообщении.

Для решения данных проблем в 2024 году планируется провести ряд мероприятий. Так, система рассмотрения заявок и распределения квот будет автоматизирована. Законодательно установят исключительность случаев и исчерпывающий перечень оснований для введения запретов и ограничений на ввоз и вывоз продукции. Также предполагается принять типовые Правила определения объемов и распределения квот на ввоз и вывоз.

Согласно проекту, в 2024 году планируется запуск онлайн маркетплейса по сбыту сельхозпродукции, цифровых систем и сервисов прослеживаемости товаров от производителя до пункта реализации.

Также планируется пересмотреть подходы к субсидированию АПК в разных регионах.

«В настоящее время отмечается бессистемность и субъективность распределения бюджетных средств, а также отсутствие встречных обязательств», - подчеркивает Агентство.

В связи с этим в 2024 году планируется внедрение принципов определения объемов субсидирования в зависимости от вклада

агропромышленного сектора региона в ВВП. Будет внедрен и Реестр запрещенных получателей субсидий, в том числе находящихся в процессе ликвидации.

Казахстану необходимо переориентироваться на экспорт переработанной сельхозпродукции

Казахстану необходимо переориентироваться с сырьевого экспорта сельхозпродукции на поставки продукции переработки. Об этом заявил президент РК Касым-Жомарт Токаев в ходе встречи с жителями области Жетысу.

«В целом, нашей стране крайне важно отойти от сырьевой направленности экспорта сельхозпродукции, последовательно развивая переработку. Санкционное противостояние в мире открывает в этом плане новые уникальные возможности», - сказал президент.

При этом он отметил, что для ускорения темпов развития сельскохозяйственного сектора региона следует усилить работу по привлечению крупных инвесторов. Расположенная в Талдыкоргане индустриальная зона со всей необходимой инфраструктурой может стать площадкой для релокации зарубежных компаний.

«Упор следует сделать на производство и продвижение готовых продовольственных товаров. Целесообразно использовать транзитные возможности региона для создания совместных предприятий по переработке сельскохозяйственного

сырья из соседних стран для его последующего реэкспорта», - добавил К.Токаев.

Продолжение действия «зернового соглашения» практически решает проблему вывоза украинского урожая 2022 года

Продолжение действия «зернового соглашения» на 120 дней практически решает проблему физического вывоза украинского урожая в текущем году, что превышает внутреннюю потребность потребления. Но критически важна для развития отечественного агросектора возможность продолжения действия зернового коридора на год. Об этом заявил первый заместитель министра аграрной политики и продовольствия Украины Тарас Высоцкий во время панельной дискуссии, организованной Европейской Бизнес-Ассоциацией.

«Если весной мы считали, сколько в остатках есть зерна и была угроза того, что оно просто испортится, то с пролонгацией зернового соглашения эта угроза минимальна. Благодаря зерновой инициативе в осенний период мы вышли на довоенные показатели экспорта – до 7 млн тонн», – отметил Т. Высоцкий.

В Украине разоблачили масштабную схему поборов с экспортеров «зернового коридора»

В Украине разоблачена масштабная схема поборов

должностными лицами Государственной службы Украины по вопросам безопасности пищевых продуктов и защиты потребителей в Одесской области.

Суть схемы заключалась в том, что чиновники брали взятки от субъектов хозяйственной деятельности, осуществляющих экспорт зерновых культур через морские порты Одесской области по так называемому «зерновому коридору». Все, кто хотел беспрепятственно и быстро получить фитосанитарный сертификат и другие разрешительные документы, должны были заплатить определенную сумму через посредников.

Для утаивания своих противоправных действий должностные лица определили отдельные коммерческие предприятия, которые под видом консультаций и фумигационных услуг экспортерам зерновых культур выступали посредниками при получении неправомерной выгоды.

Узбекистан установил нулевую таможенную пошлину на импорт муки

С целью стабилизации цен в Узбекистане продлен срок действия нулевой таможенной пошлины на импортные продовольственные товары до 1 июля 2023 г. Об этом говорится в Указе Президента от 17.11.2022 г. № УП-251 «О дополнительных мерах по обеспечению стабильности цен на потребительских рынках».

В перечень товаров, облагающихся нулевой пошлиной, также

включена мука пшеничная или пшенично-ржаная.

Ранее срок действия нулевой пошлины ограничивался 1 января 2023 г., и в перечень товаров входили, в частности, масла соевое, пальмовое и рапсовое, яйца, молоко, сливочное масло и др. Полный список приведен в Указе Президента от 31.05.2022 г. № УП-145 «О дополнительных мерах по обеспечению стабильности цен на потребительских рынках и повышению действенности антимонопольных мер».

Минэкономики Кыргызстана отчиталось о позитивном эффекте запрета на экспорт сельхозпродукции

На сегодняшний день в Кыргызстане стабилизировались или снизились цены на основные продукты питания – сахар, растительное масло, муку. По мнению Министерства экономики, на снижение цен повлияло обнуление НДС и введение запрета на вывоз сельхозпродукции.

Так, в среднем по республике сахар реализуется по 88,2 сом за 1 кг. Оптово-отпускная цена завода ОАО «Кошой» составляет 77,8 сом за 1 кг. Оптово-отпускные цены ОАО «Каинды Кант» на сахар, произведенный из сахарной свеклы, составляет 80 сом/кг, и 79,8 сом/кг – из тростникового сахара-сырца. Производится переработка сахарной свеклы на заводе ОАО «Каинды Кант». Запасы сахара в республике имеются в достаточном количестве, подчеркнули в министерстве.

Цены на растительное масло в Кыргызстане имеют тенденцию к снижению: в октябре цена за 1 л составила в среднем 154 сома, а на сегодняшний день она составляет 153 сома. У крупных поставщиков имеется месячный запас масла, уточнили в Минэкономике.

Средняя цена на муку 1 сорта в Кыргызстане составляет 43,6 сома/кг.

«На снижение цен повлиял ряд мер, принятых государством, в частности, обнуление НДС, а также введение запрета на вывоз. Кроме того, были заключены соответствующие соглашения с производителями, импортерами, торговыми сетями по реализации сахара, а также с Ассоциацией мукомолов по производству и реализации муки. Последние соглашения дали положительный эффект на ценовую ситуацию», - заявили в министерстве.

Напомним, что 4 ноября Кабмин КР принял постановление о запрете экспорта пшеницы и подсолнечника сроком на 6 месяцев, а также ограничил объем экспорта пшеничной муки до 100 тыс. тонн (сроком до 31 декабря с.г.).

Кыргызстан запретил экспорт пшеницы, подсолнечника и ограничил экспорт муки за пределы ЕАЭС

Правительство Кыргызстана ввело временный запрет на экспорт отдельных видов сельхозтоваров из Республики. Как сообщается на сайте Кабмина, указанное решение принято в целях обеспечения продовольственной

безопасности страны и стабилизации рыночных цен на продовольствие.

Согласно постановлению Кабмина №600 от 4 ноября, сроком на 6 месяцев вводится запрет на экспорт за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза пшеницы и меслина, а также подсолнечника (за исключением реэкспорта и транзита).

Также с 1 ноября 2022 года по 31 декабря 2022 года установлено ограничение на вывоз за пределы территории КР в государства, не являющиеся членами Евразийского экономического союза, муки пшеничной (код 1101 00 ТН ВЭД ЕАЭС) в объеме 100 тыс. тонн.

Дальнее зарубежье

Большинство частных мукомольных заводов в Египте закрыты из-за кризиса поставок сырья

Большинство частных мукомольных заводов в Египте, крупнейшем в мире импортере пшеницы, вынуждены прекратить работу из-за кризиса поставок сырья.

Запасы пшеницы, заблокированные в египетских портах, которые оцениваются в 600-650 тыс. тонн, высвобождаются лишь в небольших количествах из-за нехватки валюты для оплаты поставщикам.

Указанный кризис начался шесть месяцев назад, когда цены на несубсидированный хлеб в Египте резко выросли, а у импортеров возникли проблемы с оплатой поставленных объемов пшеницы, которые были заблокированы в портах. С тех пор серьезные сбои в египетском секторе переработки пшеницы продолжаются, а власти страны надеются решить их за

счет кредита МВФ, получение которого ожидается в декабре.

По данным экспертов, только нескольким крупным игрокам египетского рынка муки удастся обеспечить себя пшеницей для производства. Многие небольшие мукомольные заводы могут не пережить кризис.

Аргентина возобновила действие «соевого доллара»

Правительство Аргентины 25 ноября объявило о возобновлении льготного курса песо к доллару США на продажу соевых бобов в стране, который будет действовать с 28 ноября по 31 декабря с.г.,

Данным решением правительство хочет стимулировать экспорт масличной в конце года и укрепить резервы центрального банка. Это также может способствовать повышению спроса китайских импортеров на аргентинскую масличную.

Как уточняется, «соевый доллар» был установлен на уровне 230 песо за 1 доллар США, в то время как официальный курс составляет 166 песо за доллар.

С введением льготного обменного курса ожидается, что аргентинские аграрии, предпочитающие хранить соевые бобы на складах вместо их реализации, в качестве защиты от инфляции увеличат объемы продаж масличной, как это было в сентябре с.г.

Также операторы рынка ожидают, что Китай во время действия «соевого доллара» в Аргентине может закупить 1-1,5 млн тонн аргентинской масличной.

Индия повысила базовые импортные цены на сырое пальмовое масло и снизила на соевое

Правительство Индия повысило базовые импортные цены на сырое пальмовое масло и снизило на соевое масло в корреляции с развитием цен на мировом рынке.

В частности, цены на сырое пальмовое масло были повышены с \$971 до \$977 за тонну, на рафинированное пальмовое масло – с \$977 до \$979 за тонну, тогда как на пальмовый олеин цены были снижены с \$993 до \$988 за тонну, а на соевое масло – с \$60 \$1275 за тонну.

Напомним, что правительство каждые две недели пересматривает базовые импортные цены на пищевые масла и данные цены используются для расчета суммы налога, который должен уплатить импортер.

Птицеводы Индии просят ограничить экспорт кукурузы

Индии необходимо ограничить экспорт кукурузы, чтобы ограничить рост внутренних цен и обеспечить достаточные поставки основного корма для птицы, заявили представители животноводческой отрасли страны.

Внутренние цены на кукурузу в Индии выросли из-за высокого спроса, увеличения экспорта и определенного ущерба урожая после муссонных дождей.

Цены на кукурузу в штате Бихар, крупном кукурузном центре страны, за последний год увеличились примерно на 12%, до 25 тыс. рупий (\$302,02) за тонну, что обусловило увеличение стоимости производства для индийской птицеводческой промышленности.

Мексика не будет закупать американскую ГМ кукурузу

Мексика не будет закупать желтую кукурузу из США из-за того, что она имеет в своем составе ГМО. Об этом заявил президент Мексики Андрес Мануэль Лопес Обрадор,

В Мексике действует президентский указ, который запрещает выращивать и импортировать ГМ кукурузу и предусматривает постепенный отказ от применения гербицида глифосат.

Подавляющее количество закупок кукурузы в Мексике осуществляют частные компании, включая крупных трейдеров сырьевых товаров, таких как Cargill и Bunge.

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

ТОРГОВАЯ МАРКА «ЛАКОМСТВА ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ»

Новая линейка продукции – иммунные коктейли



Торговая марка «Лакомства для здоровья» появилась на российском рынке в 2010 году. Главной идеей и миссией бренда явилось создание широкого ассортимента кондитерских изделий на основе только полезных для здоровья, полностью натуральных ингредиентов.

Первым продуктом марки, запущенным в серийное производство, стал горький шоколад (77 % какао-продуктов) с отрубями, вкусовые качества которого были высоко оценены сначала сотрудниками компании, а потом и конечными потребителями. Важное отличие этого продукта от

традиционных шоколадных плиток заключается в сниженной на 10 % калорийности. Кроме того, шоколад с отрубями поставляет в организм человека натуральную клетчатку, способствующую улучшению метаболизма, что особенно ценно для людей, ведущих ограниченно подвижный образ жизни.

Сегодня в каталоге бренда «Лакомства для здоровья» более 60 кондитерских изделий, многие из которых не имеют аналогов ни на российском, ни на зарубежном рынке. Традиционные составляющие рецептов сладостей дополняются отварами

целебных трав, натуральной овощной клетчаткой, специями – и в результате получаются неожиданные, но очень приятные вкусы, покоряющие покупателей с первой дегустации.

В основе энтузиазма специалистов бренда, создающих все новые и новые рецептуры полезных лакомств, лежит убеждение: забота о здоровье должна быть постоянной. Необходимо не мучить себя время от времени диетами, а выстроить систему питания таким образом, чтобы, получая наслаждение от каждого приема пищи, насыщать свой организм максимально возможным количеством полезных компонентов – витаминов, минералов, клетчатки и других полезных веществ.



В апреле 2020 года бренд «Лакомства для здоровья» выпустил линейку иммунных коктейлей, включающую в себя 5 разных по вкусу составов – 3 ягодно-кисельных и 2 супа-пюре. Приготовленные из натуральных ингредиентов, рекомендуемых к употреблению как натуропатами, так и представителями официальной медицины, эти коктейли радуют потребителей нежной консистенцией и высокими вкусовыми качествами. Они могут употребляться в качестве легкого самостоятельного перекуса или в составе меню комплексного обеда. В

любом случае все полезные вещества из них будут легко усвоены организмом и внесут свой вклад в укрепление его защитных сил.

Растительную вкусовую основу ягодных коктейлей составляют дегидратированные соки облепихи, черноплодной рябины, клубники, черники, лимона, а также лепестки гибискуса, богатые натуральным витамином С. Богатый вкус супов обусловлен присутствием разнообразных ароматных пряностей: петрушки, чеснока, паприки, пажитника, перца, базилика.

Два мощных антимикробных компонента, входящих в каждый состав – куркума и имбирь – придают готовым киселям и супам приятную терпкость. Также во все коктейли добавлен витамин D3, рекомендованный медиками в качестве средства для профилактики воспалительных заболеваний.



В настоящее время иммунные коктейли марки «Лакомства для здоровья» реализуются в торговых сетях, в том числе аптечных. Объем их продаж планомерно увеличивается, так как продукция в полной мере соответствует потребностям покупателей в обогащении повседневного рациона полезными и вкусными блюдами.

НАСТОЯЩИЙ ПОДАРОК АЛТАЯ



Алтай – прекрасный край, наполненный силою величественных гор, сверканием чистейших рек, простором целительных озер и бескрайних полей, ароматом холмистых лугов и потрясающей глубины истории человеческой.

Алтай – это царство чистой природы и настоящих продуктов.

Алтай – это подарок.

Коллектив «Студия 3» на протяжении 15 лет разрабатывает комплексы подарочной продукции, которые максимально являются отражением Алтая и сохраняет натуральность продуктов.

«Душа Алтая» - это подарочные наборы, в которых объединяются основные направления народных промыслов жителей Алтая, максимально сохраняются природные качества продуктов и натуральность упаковки.

Содержимое наборов функционально и объединяет основные направления народных промыслов:

- бочонок выточен из цельного куска липы, обработан настоящим пчелиным воском;

- мед для коллекции "Душа Алтая" фасуется вручную без подогрева;

- травяные сборы эксклюзивно разработаны для коллекции подарков "Душа Алтая";

- глиняные изделия сделаны из красной глины и обработаны пищевой глазурью;

- и даже ложемент разработан на основе натуральных материалов - льняной мешковины и сизалевого волокна.

Подарок из коллекции «Душа Алтая» – это эксклюзив, который вы презентуете своим деловым партнерам и близким людям.

Упаковка каждого отдельного подарка уникальна и является отражением креативных производственных и дизайнерских решений «Студия 3».



В линейку продукции «Душа Алтая» входят категории подарков от эконом до VIP вариантов.



Подарочная коллекция «Душа Алтая» является победителем краевого конкурса «Сувенир года 2015» в номинации «БРЕНД АЛТАЯ».

Также необходимо отметить, что набор «Душа Алтая» - «Золотая» был удостоен второго места во Всероссийском фестивале-конкурсе «Туристический сувенир».

Набор является отражением русских традиционных продуктов.



На конкурсе было отмечено, что набор - Русский лесной чай «Шиповник и лист смородины» - это наиболее устойчивое сочетание на основе трав и ягод, которое сложилось за многие века на Руси.



В 2016 году был реализован проект новой коллекции подарков «Достояние Алтая». Коллекция представляет собой отображение всех красот Алтайского края.

Сегодня в планах компании "Студия 3" реализация новых интересных идей и замыслов.

ХОЛДИНГ «АЛТАМАР»

Оздоровительный центр «Легенды Алтая» холдинга «Алтамар» (Алтамар — от слов **Алтайский марал**) расположен в мараловодческом комплексе «Никольское» Алтайского района Алтайского края.



Площадь маральника почти 4500 га.

Здесь содержатся более 1100 животных.



На территории работают два круглогодичных гостиничных комплекса.

Основная оздоровительная процедура в центре «Легенды Алтая» - натуральные пантовые ванны с использованием концентрата пантового отвара из свежесрезанных или замороженных пантов марала.



Залогом высокого качества пантовой продукции является прежде всего использование сырья собственного производства. Это пищевые и биологически активные добавки к пище из пантов и концентрата крови маралов, панты в меду, пантовые фитобальзамы, пантовые ванны для использования в домашних условиях и т. д.

В настоящее время показано благотворное воздействие пантовых ванн на омоложение организма, снятие физической усталости и умственного переутомления, повышение иммунитета.

Рекомендовано применение процедур при заболеваниях опорно-двигательного аппарата, при нарушении сна, ожирении и нарушении обменных процессов.

В 2012 году Российским обществом врачей восстановительной

медицины РАМН (г. Москва) разработана комплексная программа оздоровления и активного долголетия «Алтай-SPA», куда вошли результаты исследований центра «Легенды Алтая» холдинга «АЛТАМАР».



После принятия процедур для восстановления водного баланса организма весьма полезны прохладные и горячие напитки с безалкогольными пантовыми фитобальзамами серии «Легенды Алтая».



Для повышения резервов физического и психического здоровья даже у практически здоровых лиц после длительного психоэмоционального перенапряжения, хронического стресса или физических нагрузок рекомендовано применение алтайского мёда с пантами.

Повышению защитных сил организма, умственной и физической работоспособности, замедлению процессов старения способствуют продукты глубокой переработки сырья пантового мараловодства. Это «Пантогематоген «Дар Алтая» жидкий»,

пантогематоген сухой в капсулах «Алтамар-1» и «Пантомар-С» в капсулах «Легенды Алтая».



Предприятия холдинга «Алтамар» выпускают пантовую продукцию на основе высококачественного сырья собственного производства. Номенклатура насчитывает более 30 наименований.



Из них можно особенно выделить продукты отмеченные золотыми медалями Международного конкурса качества «Лучшие товары и услуги — ГЕММА» (г. Новосибирск), проводимого между предприятиями Казахстана, Китая, Поволжья, Урала, Сибири и Дальнего Востока.

НАШИ ЗАРУБЕЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ

Представляем Вашему вниманию зарубежные компании, заинтересованные в продвижении на российский рынок

ADEGA DO FAVAIOS

Истоки Favaios уходят в древность. Считается, что слово происходит от Flavius, названия древнеримского поселения.



Adega de Favaios, расположенная в регионе Дору, была основана в 1952 году и стала одним из крупнейших и наиболее признанных кооперативов страны благодаря отличному качеству Moscatel Favaios.

Favaios ассоциируется с москателем, напитком региона Дору, который высоко ценится за мягкость и аромат. Вино способствовало развитию деревни, и это оказало большое влияние на местную экономику и архитектуру.

Мускатель из района реки Дору отличается изысканным вкусом и восхитительным ароматом.

Признавая требования рынка, Адега де Фавайос решила вложить крупные средства в модернизацию и возрождение инфраструктуры винодельни. Она также инвестировала в

модернизацию линий розлива и центра винификации.

Она обладает самыми современными технологиями, которые в сочетании со светскими традициями создают разницу в качестве вина. Кроме того, строительство нового центра винификации создало условия для обработки на его территории белого и красного винограда, выращенного участниками кооператива.

Миссия винодельни состоит в том, чтобы развивать бренд Moscatel de Favaios как одного из важнейших эталонов в национальной категории вин и, как, например, в случае Port Wine, расширять свой международный рынок.



Adega Cooperativa de Favaios была основана в 1952 году сотней фермеров, которые очень усердно работали, чтобы осуществить свою мечту. Со временем их число выросло, и сегодня кооператив насчитывает более 550 участников.

К 1930 году производство мускателя и портвейна было настолько интенсивным и неконтролируемым, что заставило реформировать сектор. Для регулирования этого производства были созданы регулирующие учреждения, такие как Каса-ду-Дору (Casa do Douro) и Институт портвейна. К 1935 году Каса-ду-Дору запретила добавлять винный спирт в производство мускателя и портвейна на высоте выше 500 метров над уровнем моря. Плато Фавайуш находится выше этого уровня.



Фермеры сочли это правило несправедливым, поскольку добавление винного спирта необходимо для производства мускателя. Виноделы были недовольны и заявили Каса-ду-Дору, что они не принимают во внимание особое положение Фавайуш. За последующие 20 лет мало что изменилось. Эти ограничения в производстве побудили группу фермеров вновь представить вопрос перед Каса-ду-Дору, и они обратили основное внимание на несправедливое законодательство в отношении мускателя. Решением этой проблемы было создание ассоциации виноградарей, которая стала началом Adega Cooperativa de Favaios.

Identity

The origins of Favaios are remote. It is believed that the etymology comes from Flavius, the name of the settlement that belonged to Terra de Panóias.

The Adega de Favaios, in the Demarcated Region of the Douro, was founded in 1952 and has become one of the largest and most recognized cooperatives of the country due to the distinct quality of the Favaios Moscatel



Favaios is synonymous with Moscatel, a liqueur of the Douro Region, highly appreciated for its sweetness and aromas.

The wine enabled the development of the village and it had a great impact in the local economy and architecture.

'Douro Moscatel is remarkable for its exquisite taste and delicious aroma'

Mission and vision

Recognizing the market requirements Adega de Favaios decided to invest in the modernization and revitalization of the winery infrastructure through a high investment. It also invested in the modernization of bottling lines and the vinification center. It has the most modern technology which combined with the secular traditions makes all the difference in the quality of the wine.

Moreover, the construction of the new vinification center created conditions to treat on its premises the white and red grapes grown by the members.



The mission of the winery is to develop the brand of the Moscatel de Favaios as one of the most important references in

the national wine category and, such as in the case of Port Wine, expand their international market.

History

The Adega Cooperativa de Favaios was founded in 1952 by a hundred farmers that worked very hard to make the dream come true. The number of members has grown over time and today the cooperative has more than 550 members.

By 1930 the production of Moscatel and Port wine was so intense and uncontrolled that forced the sector to reform. Regulatory institutions such as Casa do Douro and the Port Wine Institute were created to regulate that production.

By 1935 Casa do Douro ruled that 500 meters above sea level it was forbidden to add wine spirit to the production of moscatel and port wine.

The plateau of Favaios is above that range so the farmers of Favaios

considered that rule unfair because the addition of wine spirit is essential to the production of the Moscatel.



The winegrowers were not happy and protested to Casa do Douro saying that they were not taking into account the special situation of Favaios.



During almost 20 years little changed. These restrictions in production motivated a group of Favaios farmers to submit, again, the issue to Casa do Douro and they highlighted the unfair legislation applied to Moscatel wine. The solution to the problem was to set up an association of winegrowers which was the start of the Adega Cooperativa de Favaios.

MIGUELS WINES



MIGUELS

MIGUELS ассоциируется с почти 100-летней семейной традицией.

Мы предлагаем широкий ассортимент вин из основных регионов производства Португалии: Дору и Порту, Байрада, Дау, Виньуш Вердеш. Мы ориентируемся на производство высококачественных вин с очень хорошим соотношением цена-качество.

В портвейнах наша линейка простирается от традиционных Тони Порт, Руби и Розе до 10, 20, 30 и 40 лет, имея, кроме того, обширный

ассортимент старых портвейнов, начиная с 1947 года и до наших дней.

Мы, по сути, один из немногих, кто может предложить очень качественные старые порты.

В MIGUELS мы гордимся нашей семейной историей с ее трудностями и успехами.

И хочется думать, что все приходит на благо, и мы рады, что вы можете попробовать немного нашей семейной истории в бутылке.



MIGUELS is associated with a almost 100 years old family tradition.

We offer a range of wines from the major producing regions of Portugal: Douro and Porto, Bairrada, Dão, Vinhos Verdes.

We are focused on producing high quality wines with very good price-quality relationship, benefiting from an experienced team.

In Port wines, our range extends from traditional Tawny Port, Ruby and Rosé, to the blends of 10, 20, 30 and 40

years, having, in addition, an extensive range of old Ports, dating from 1947 to the present day.

We are, in fact, one of the few that can offer very high quality Old Ports.

In Miguels we praise our family history with it's difficulties and successes,

And like to think that everything comes for good and we are delighted you can taste a bit of our family history in a bottle...

НОВОСТИ ВЫСТАВОЧНОЙ СФЕРЫ

Саммит «Аграрная политика России: безопасность и качество продукции» — важная площадка для мясной отрасли «от поля до стола»



30 мая – 01 июня 2023 года состоится Всероссийский Саммит «Аграрная политика России: безопасность и качество продукции». Деловое мероприятие пройдет в рамках крупнейшей специализированной выставки «Мясная промышленность. Куриный Король. Индустрия холода для АПК / Meat and Poultry Industry Russia & VIV 2023» в Москве. Саммит организован выставочной компанией «Асти Групп» при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ и Россельхознадзора, а также отраслевых союзов и ассоциаций.

Трехдневное мероприятие начнет работу 30 мая 2023 года с пленарной сессии, посвященной проблемам и перспективам развития мясной отрасли в России. В ходе заседания будут обсуждаться основные тренды в области потребления мяса и мясной продукции на внутреннем рынке,

экспортные возможности, доступные российским производителям, а также бизнес-вопросы развития конкретных предприятий и отрасли в целом.

Второй день Саммита будет ориентирован на драйверы роста отрасли - животноводство и птицеводство, обеспечение инновационными технологиями, оборудованием и комплектующими, способы повышения рентабельности этих отраслей для обеспечения пищевой безопасности страны. В ходе пленарных сессий будут обсуждаться следующие вопросы:

- переработка мяса в России: перспективные ниши;
- риски и новые возможности;
- ценовые прогнозы рынка;
- изменения трендов потребительского спроса;
- связь цифровизации с качеством и ценой конечного продукта, его маркировка;
- финансирование отрасли (бюджетные и заемные средства), господдержка;
- инновации в ритейле.

Третий день мероприятия отведен под обсуждение холодильной цепи поставки мяса и мясной продукции, сохранения качества продукции и обеспечения безопасности мясной продукции «от поля до стола». Речь

пойдет о новых технологиях, логистических решениях и возможностях холодильной промышленности для мясной отрасли

В рамках Саммита «Аграрная политика России: безопасность и качество продукции» также будут организованы узкоспециализированные сессии по индейководству, птицеводству, свиноводству, а также круглые столы по цифровизации отрасли, маркировке и производству качественной и безопасной мясной продукции.



Деловые мероприятия Саммита призваны дать компаниям рынка максимальное количество инструментов для решения их бизнес-задач. Участие в круглых столах и пленарных сессиях позволит сформировать картину последних изменений рынка и новых трендов, оценить возможные перспективы и найти партнеров для реализации совместных проектов, в том числе международных.

«Мы давно отказались от презентационного формата деловых мероприятий, переместив фокус на практику и обмен опытом, — рассказала Наринэ Багманян, президент

выставочной компании «Асти Групп». — Сегодня представители бизнеса приходят на выставку не ради имиджевых целей. Им важно заявить о своих проблемах и получить ответы на волнующие их вопросы, а также найти единомышленников и ресурсы для решения конкретных задач. Отраслевая выставка, проводимая нашей компанией с 2001 года, делает все, чтобы этот процесс стал максимально простым и эффективным для компаний как мясной, так и всех тех отраслей, которые помогают сегодня развиваться животноводству и птицеводству в обеспечении страны качественными мясными продуктами и ее продовольственной безопасности».

Итоговая программа Саммита будет сформирована и доступна на сайте www.meatindustry.ru не позднее 20 апреля 2023 года. Специалисты АПК смогут БЕСПЛАТНО посетить площадки деловой программы, если пройдут регистрацию до 20 мая 2023 года и получат подтверждение от организатора.

До встречи на Саммите «Аграрная политика России: безопасность и качество продукции» и выставки «Мясная промышленность. Куриный Король. Индустрия холода для АПК / Meat and Poultry Industry Russia & VIV, с 30 мая по 01 июня 2023 года в Москве.

*Пресс-служба
выставочной компании
«Асти Групп»*

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

Рекомендации производителям при организации интернет-торговли

Сегодня практически все розничные продавцы уходят в on-line. Это дает и производителям новые инструменты для выхода на рынок. Можно заявить о своих товарах, проведя рекламную кампанию через блогеров, можно разместить партнерские скидки или стать спонсором знаковых мероприятий.

Но главные возможности кроются в организации продаж через интернет площадки. Главное отличие интернет-магазина от обычного ритейлера в том, что он имеет практически неограниченную «полку» и каждый производитель при соблюдении ряда условий может на эту «полку» попасть. Но чем больше товаров предлагается покупателю, тем сложнее между ними выделиться.

Для того, чтобы показать большие on-line продажи и за счет этого проложить себе путь на полки супермаркетов производительность должен понимать особенности работы этого канала.

В этой статье я хочу рассказать, как изменяют свою работу при переходе в интернет ритейлеры и дам несколько советов производителям и импортерам, как использовать этот канал для начала сотрудничества с торговыми сетями.

В чем основное отличие интернет-магазина от обычного?

Можно бесконечно рассуждать о том, чем отличается on-line и off-line торговля, но, мне кажется, я заметил главное отличие:

При покупках on-line для перехода из одного магазина в другой покупателю достаточно одного клика. Это оказывает влияние на алгоритм выбора магазина.

При выборе обычного магазина покупатель проводит предварительное исследование, анализирует помимо предложенных цен еще и время на совершение покупки, график работы, свой личный покупательский опыт и много других факторов.

Только после этого принимается решение о походе в магазин и переключиться на другой, не соседний магазин, в этом случае очень трудно.

В интернет-магазине решение о выборе магазина принимается импульсивно. Есть набор минимальных требований к магазину и сроках совершения покупки, после этого идет выбор магазина из магазинов, предлагающих одинаковые товары и выбор товара из товаров со схожими характеристиками. При этом на окончательное решение о выборе магазина может повлиять как неожиданное уведомление о

повышенном бонусе, так и выскочившее в последний момент рекламное окно.

Чем витрина интернет-магазина отличается от полки супермаркета?

Основное отличие ассортимента интернет-магазина от off-line в том, что он имеет потенциально бесконечную полку. Если в супермаркете мы решали вопрос, что разместить в магазине для того, чтобы удовлетворить потребности покупателя, то при работе в интернете вопрос ставится по-другому: «Как сделать так, чтобы из бесконечного множества магазинов и товаров покупатель купил именно у нас и именно то, что выгодно продавать нам». Здесь на первый момент выходят навигация и товарное соседство: правильно настроенные фильтры, порядок выдачи, отзывы и рейтинги товара. За эти моменты отвечают уже не мерчендайзеры и дизайнеры, а интернет маркетологи.

Что продают и как зарабатывают в разных форматах интернет торговли?

Для того, чтобы завоевать приоритетное место в выдаче, производитель должен понимать, как и на чем зарабатывают в интернете.

На сегодня я выделил бы три основных формата интернет-торговли, которые принципиально отличаются по целям, подбору ассортимента и организации продаж:

1. Интернет-магазин off-line ритейлера.

Продает товары из собственного off-line магазина. Основная причина

перехода покупателя на площадку этого магазина – приобретенный положительный опыт при покупках off-line. Покупатель знает товары и просто хочет купить их на наиболее комфортных для себя в данный момент условиях: экономия времени и т.д. При этом в ситуации, когда ему захочется посмотреть новинки или просто шопинга он пойдет в обычный магазин.

Фактически является службой доставки, которая решает следующие задачи:

- Реклама и дополнительное информирование потребителей
- Привлечение дополнительных покупателей в off-line канал
- Увеличение продаж за счет on-line канала

При этом служба доставки может быть дотационной или оплачиваться одним из следующих способов:

Косвенно:

За счет дополнительного дохода от продаж и экономии на рекламе

Напрямую (когда стоимость доставки привязана к каждому товару):

- За счет наценки на доставляемые товары (из дохода ритейлера)
- За счет потребителя, который напрямую оплачивает доставку
- За счет завышения наценки на доставляемые товары (за счет потребителя)
- За счет того, что акции производителей транслируются на доставляемые товары не в полном объеме (так как скидку ритейлер получил

на всю партию товара, то фактически это скидка за счет поставщика)

- За счет формирования матрицы для доставки только за счет высокорентабельных товаров (напрямую за товар никто не платит):

- Высокая наценка позволяет компенсировать расходы, сохранив рентабельность выше средней

- Высокая цена при небольшом весе и объеме позволяет снизить долю расходов на доставку в цене товара.

2. Агрегаторы и службы доставки.

Эти организации зарабатывают, оказывая продавцам услуги. В принципе, не их задача оптимизация бизнес-модели и высокие продажи: их задача – создание трафика и максимизация показателя, за который платят клиенты:

- Количество единиц товара на площадке

- Количество проданных единиц товара

- Сумма продаж

Так же есть вариант оптимизации стоимости доставки, повышая стоимость единицы или килограмма доставляемой продукции.

3. Специализированный магазин on-line.

Казалось бы, это магазин с «бесконечной полкой» и «складом на аутсорсинге», куда можно разместить все товары, но:

- В отличие от off-line супермаркетов с их службами доставки, производители не спешат предоставить интернет-магазинам наилучшие условия закупки (доход меньше)

- В отличие от агрегаторов, производители не платят за размещение на площадке и комиссию за продажи

- В отличие от сторонней службы доставки, никто не оплачивает эту доставку.

Сейчас я хочу рассказать о нескольких выводах, которые мы с заказчиком сделали в ходе реализации проекта по оптимизации работы специализированного интернет-магазина.

Основные принципы продаж в интернете:

1. Поскольку речь идет об организации работы on-line магазина своими силами и за свой счет, модель работы должна быть аналогична работе off-line супермаркета:

- Выбор покупателей
- Отбор товаров
- Обеспечение требуемого сервиса

- Эффективное

продвижение

- Работа с поставщиками по улучшению коммерческих условий

2. Исследование покупателей интернет-магазинов показало, что для них, помимо цены, важны:

- Наличие и ассортимент целевых товаров (товаров, в которых возникла потребность)

- Возможность купить все необходимые аксессуары и комплектующие

- Скорость доставки

- Удобство оплаты

3. Исследование

классификаторов большинства интернет-магазинов показало, что в практически в каждой компании есть два типа классификатора:

Классификатор закупщика - построен по принципу «для закупщика», т.е. на втором уровне классификатора товары делятся по поставщикам для удобства заказа. В этом случае невозможно собрать товары по свойствам и, соответственно, сложно представить целостную картину своего предложения для покупателя. Фильтрация по дополнительным свойствам товара позволяла оценить продажи и наличие товаров, но не давала возможности проведения глубокого анализа.

Классификатор сайта – строится программистами и маркетологами исходя из дерева принятия решения и типовой потребности. Не имеет четкой структуры, так как выдача on-line не требует четкой иерархии и позволяет покупателю в любой момент изменить приоритетность и логику выбора.

В результате отсутствия единого классификатора ассортиментом управляет производитель-поставщик, «ставя» на бесконечную полку все свои товары и усложняя выбор потребителю.

После корректировки классификатора в соответствии с принятием решения потребителя удалось корректно назначить роли категорий и оценить уровень управляемости (уровень классификатора, на котором можно эффективно управлять данной группой товаров)

4. Важный психологический

момент: формирование матрицы. Главная проблема: избежать соблазна загрузить всю матрицу поставщика. В этом случае покупателю труднее выбрать, а магазин теряет деньги в случае, если покупатель выбрал низко маржинальный товар.

Основных принципов два:

Принцип 1. Товары в матрице должны соответствовать с своей роли при удовлетворении потребности потребителя:

Привести трафик из поисковика (товары-индикаторы. Высокий спрос. Наценка по рынку. Как правило ниже средней по категории).

Сместить внимание с товара-индикатора на другие, более рентабельные товары.

Создать комплект, предложив аксессуары и комплектующие к основному товару.

Дать уникальные товары для особых групп потребителей с последующим переключением их на сайт.

Если несколько товаров по одинаковой цене решают аналогичные задачи – они размывают внимание потребителя и снижают вероятность покупки.

Принцип 2. Все товары, которые мы подобрали по принципу 1, должны приносить максимальную прибыль. Если наценка на товар ниже средней по группе, необходимо или провести переговоры с поставщиком, или найти более выгодный аналог.

Основные рекомендации производителю при организации продаж on-line:

1. Четко сформулируйте цель проекта. Чего Вы хотите: заработать на продажах сейчас или сделать товар узнаваемым и заработать на нем в будущем. В первом случае Вы торгуете рентабельно, но или довольствуетесь существующим уровнем узнаваемости, или тратите на продвижение дополнительные бюджеты. Во втором Вы можете сразу заложить в модель продаж скидку на рекламу.

2. Выбрать стратегию продаж. Лучше всего делать тестовые продажи там, где наибольшая концентрация Вашей целевой аудитории. Соответственно, Вы или выбираете специальные магазины, где покупают Ваши потенциальные клиенты, или же позиционируете товар так, чтобы он ассоциировался с лидером рынка с максимальным погружением в Вашу целевую аудиторию, но при выдаче был более привлекателен, чем он.

3. Продумайте логистику. Не все площадки готовы брать на себя логистические издержки.

В связи с этим на этапе старта продаж продумайте вопросы складирования, кванта поставки, оперативной доставки. Быстрая доставка может стать Вашим конкурентным преимуществом, в то время как постоянное отсутствие товара на складе может свести к нулю продажи даже ТОПовых товаров.

Есть еще масса секретов. Об этом Вы можете узнать пройдя курсы в Школе Лиги Коммерсантов в виде on-line курсов или изучив записи уже прошедших тренингов Сергея Илюхи.

Подробнее:

Видеокурсы для поставщиков:
<https://www.liga-commerciantov.ru/videokursy-dlya-postavshikov>

Расписание тренингов:
<https://www.liga-commerciantov.ru/raspisanie>

Индивидуальное консультирование по работе с ритейлом:
<https://www.liga-commerciantov.ru/uslugi-iluha/konsalting-retail>

С.А.Илюха,
Генеральный директор
консалтингового агентства
«Лига Коммерсантов»

ПРИГЛАШАЮ В ШКОЛУ ЛИГИ КОММЕРСАНТОВ



ПОЛНЫЙ КУРС ПЕРЕГОВОРОВ С
ЗАКУПЩИКОМ ТОРГОВОЙ СЕТИ



КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
ДЛЯ ПОСТАВЩИКА



ВИДЕОКУРСЫ ДЛЯ
ПОСТАВЩИКА

АГРОС

«АГРОС» - ежеквартальное издание, ориентированное на развитие внешнеэкономических связей в сфере АПК.

Журнал выходит с 1998 г. и издается при поддержке Национального союза экспортеров продовольствия.

«АГРОС» - победитель конкурса «Лучший российский экспортер» в номинации *«За содействие в продвижении экспорта – лучшее СМИ, освещающее вопросы российского экспорта»*.

Журнал содержит актуальную деловую информацию по следующим вопросам:

- основные события в области внешних связей в сфере АПК;
- анонсы международных мероприятий;
- экспортно-импортная политика зарубежных стран;
- новости выставочной сферы;
- организация и практика внешней торговли (оценки, прогнозы, консультации).

Издание распространяется среди российских организаций и предприятий АПК, экспортеров и импортеров, розничных сетей, заинтересованных министерств и ведомств. Кроме того, получателями издания являются посольства и торговые представительства России в зарубежных странах.

С последними выпусками журнала можно ознакомиться на сайте Национального союза экспортеров продовольствия www.prodexport.ru

Размещение в журнале **«АГРОС»** информации о своей деятельности дает возможность распространять ее не только по России, но и за рубежом и доводить ее до сведения потенциальных партнеров в различных странах мира.

По вопросам размещения статей и рекламы просим обращаться по тел./факсу:

+ 7 (495) 354-39-08,

E-mail: nfeu2000@mail.ru

AGROS

AGROS is a quarterly publication aimed at the development of foreign trade in agricultural and food products.

The journal is published since 1998 and now it is published with the support of the National Union of Food Exporters.

AGROS is a winner of the Contest "Best Russian Exporter" in the nomination "Assistance in promoting exports - the best media covering the issues of Russian exports."

Journal contains business information on the following issues:

- key developments in Russian foreign agricultural policy;
- announcements;
- export and import policy of foreign countries;
- exhibition news;
- organization and practice of foreign trade.

The publication is distributed to Russian organizations and enterprises, exporters and importers, retailers, concerned ministries and agencies, as well as Russian embassies and trade missions in foreign countries.

An electronic version of the journal is available online on the website of the National Union of Food Exporters www.prodexport.ru,

Foreign companies are welcome to publish information on various products and services and thus to bring such information to potential partners in different regions of Russia.

If you are interested in publishing articles and advertising, please contact us:

Tel . / Fax : + 7 (495) 354-39-08

E-mail: nfeu2000@mail.ru

Главный редактор Д.С.Булатов

109388, Москва, ул. Гурьянова, 73-68.

Тел./факс: + 7 (495) 354-39-08

nfeu2000@mail.ru

Журнал зарегистрирован Комитетом Российской Федерации по печати

Рег. № 017582 от 13 мая 1998 г.

© «АГРОС». 2022