

**Руководителям предприятий (организаций).**

Руководство Украинской части Украинско – Африканского делового совета разработали и направляют в Ваш адрес рекомендации в контексте организации поставок на экспорт в страны Западной Африки через Гану продукции украинских товаропроизводителей. Схему и этапы проведения этой работы предлагается организовать примерно следующим образом. Саккумулированные региональными ТПП предложения передаются через украинского Представителя в Африке, либо по желанию участника делового совета в конкретную страну, которая представляет для него интерес, как для украинского экспортера, либо на усмотрение совета в любую другую страну континента, где есть на этот товар спрос. На примере Ганы, где уже отработаны все детали захода на рынок и наработаны многолетние доверительные отношения с местными элитами и властями, включая самый высокий уровень, в качестве примера на этой стране, мы могли бы проиллюстрировать практические шаги для начала работы в целом по Африке, начиная с Ганы.

**Первый этап**

Предприятие (организация):

- направляет в адрес ТППУ (на [ruslan.bg@mail.ru](mailto:ruslan.bg@mail.ru)), копию о регистрации и подробный профиль компании, включающий подробное описание интересующей сферы деятельности в Африке;
- в электронном виде предоставляет фото продукции, желательно проспекты (если есть), тароупаковку и экспортную цену товара на условиях CIF (CNF) Tema, Гана (вариант по логистике см. ниже), а также все сопроводительные документы и прежде всего сертификаты на украинском, английском и французском языках.

Саккумулированные предложения передаются через украинского Представителя в Африке ( D.N.N. Company L.T.D.) в соответствующие государственные сертификационные органы для определения:

- а) необходимого количества продукции для проведения сертификации в соответствии с ганским законодательством;
  - б) стоимости услуг по сертификации каждого вида продукции;
  - в) сроков (времени), необходимых для проведения сертификации;
  - г) специалистами (маркетологами) на месте примерного количества продукции в качестве образцов для потенциальных конечных покупателей.
- Что касается маркировки продукции на английском и французском языках, в частности стикерами, то эти вопросы будут решаться отдельно в каждом конкретном случае.

### **Второй этап**

Доставка образцов продукции в Гану для проведения сертификации может осуществляться, кроме курьерской почты, что есть достаточно дорого, основными двумя путями:

- Первый: в качестве личного багажа авиапассажира. В таком случае, стоимость перевозки товара самолетом в количестве 24 – 26 кг (одно место), в зависимости от авиаперевозчика, составляет примерно 150 долларов США.
- Второй, в контейнере, вместе с уже осуществляющимися поставками продукции на экспорт. Стоимость транспортировки продукции – договорная, с экспортером.

### **Третий этап**

После завершения всего комплекса исследований по сертификации продукции подписываются договора:

- между D.N.N. Company L.T.D. и экспортером (Украина) на поставку продукции;
- между D.N.N. Company L.T.D. и местным конечным потребителем (покупателем) в следующем порядке:
  - а) с начала M.O.U. (Memorandum of Understanding);

б) затем собственно сам договор купли – продажи на базе М.О.У.

Что касается логистики, то наработан новый проект поставок товара из Украины в Гану через Николаевский морской порт.

Сроки и условия оплаты транспортировки уточняются.

В рамках разрабатываемого проекта по строительству в Гане современного международного логистического центра с участием украинских партнеров просим в оперативном порядке до 25.09.2014 года предоставить перечень возможных предприятий – экспортеров, желающих осуществлять поставки своей продукции в Африку в соответствии с требованиями приложения №6.