

國際投資貿易情報

(坦桑尼亞卷)

中国制造网 买家服务部

2009/10

强势品牌 踏实诚信 专注专业

www.Made-in-China.com

目录:

前言：坦桑尼亚简介	
坦桑尼亚投资与经贸风险分析报告	PAGE 4
坦桑尼亚蚊帐市场分析	PAGE 6
坦桑尼亚五金工具市场分析	PAGE 7
坦桑尼亚医药市场概况	PAGE 7
坦桑尼亚国内传统医药及中医药市场分析	PAGE 9
坦桑尼亚通关指南	PAGE 10
坦桑尼亚关于木材以及养蜂业的相关规定	PAGE 11
坦桑尼亚五金工具市场分析	PAGE 13
坦桑尼亚肥皂用品市场分析	PAGE 14
坦桑尼亚将禁止出口未加工矿产品	PAGE 15
中国剑麻加工企业投资坦桑尼亚的机会与风险分析	PAGE 15
坦桑尼亚基本概况与工程承包市场现状	PAGE 15

免责声明

本报告的信息均来源于公开资料，我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证，也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们已力求报告内容的客观、公正，但文中的观点、结论和建议仅供参考，投资者据此做出的任何投资决策与本公司和作者无关。

本报告版权仅为我公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用、刊发，需注明出处为焦点科技股份有限公司，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

国际投资贸易情报——坦桑尼亚卷

Edited by: Sun tao



前言：坦桑尼亚简介

坦桑尼亚联合共和国(The United Republic of Tanzania)

独立日：12月9日(1961年)

国庆日(坦噶尼喀和桑给巴尔联合日)：4月26日(1964年)

国旗：呈长方形，长与宽之比为3：2。旗面由绿、蓝、黑、黄四色构成，左上方和右下方为绿色和蓝色的两个相等的直角三角形，带黄边的黑色宽条从左下角斜贯至右上角。绿色代表土地，还象征对伊斯兰教的信仰；蓝色象征河流、湖泊和海域；黑色代表非洲黑人；黄色象征丰富的矿产资源和财富。

国徽：图案下方的山峰象征乞力马扎罗山，山坡上的棉桃和咖啡等图案象征该国的主要经济作物。盾形图案两侧各有一只象牙和一男一女。盾面上的图案分四部分，自上而下依次为：象征自由和光明的火炬；坦桑尼亚国旗；交叉着的斧头、镰刀和长矛；蓝白相间的波纹象征该国的湖泊、河流和东临印度洋。底部的绶带上用斯瓦希里文写着“自由和团结”。

国家元首：总统贾卡亚·基奎特(Jakaya Kikwete)，2005年12月宣誓就职，任期5年。总理爱德华·洛瓦萨(Edward Lowassa)，2005年12月任职。

坦桑尼亚经济

在过去的几年里，坦桑尼亚已经历了积极的经济增长，自从1986年以来一直保持3.5%的年平均增长率。过去几年中一直稳定保持在20%左右的通货膨胀率在1995年上半年急剧上升到大约60%左右。1996年，姆卡帕政府优先发展农业、交通和工程建设，放宽贸易限制，整顿财政和税收，放开农产品市场，取消进出口限制，推行国营企业私有化。资本与债券市场开始运作。财经治理整顿取得一定成效，但仍面临不少问题：对外依赖严重，外债已达到78.75亿美元；通胀加剧，政府财政拮据，内债急剧膨胀，财经形势依然严峻。目前，坦已把改善经济管理、增加财政收入列为其首要任务。

行业概况

(1). 农业概况

农业是坦桑尼亚的经济支柱，占国内生产总值的62.5%，农产品出口收入占外汇收入的75%-80%。全国可耕地面积3940万公顷，已耕地面积620万公顷。剑麻和丁香产量居世界首位。农产品产量统计

(2). 工业概况

工业产值为1.86亿美元，占国内生产总值7.6%。矿业产值3185万美元。制造业以农产品加工和进口替代型轻工业为主，包括纺织、食品加工、皮革、制鞋、轧钢、铝材加工、水泥、造纸、轮胎、化肥、炼油、汽车装配、农具制造等。桑给巴尔工业主要是农产品加工业，有椰子加工厂、丁香油厂、碾米厂、糖厂、石灰厂、自来水厂、发电厂和印刷厂等。工业开工率为50%。工业行业产值统计

(3). 服务业概况

服务业产值占国内生产总值的28.7%，其中各部门所占比重(产值)分别为：商业和旅游业14.5%(833.25亿坦先令)，交通和运输8.2%(470.17亿坦先令)，金融和服务5%(287.57亿坦先令)，政府和其他收入6%(344.78亿坦先令)。

主要经济指标

国内生产总值(1996年)：41.91亿美元

人均国内生产总值(1996年)：138美元

国内生产总值增长率(1996年)：5%

汇率(1998年5月1日)：1美元=648.750坦先令

通货膨胀率(1996年)：21.5%

失业人口(1994年)：156.2万

坦桑尼亚地理

面积94,5087平方公里，由大陆、桑给巴尔岛及20多个小岛组成，其中桑给巴尔2657平方公里。位于非洲东部、赤道以南，大陆东临印度洋，南连赞比亚、马拉维和莫桑比克，西邻卢旺达、布隆迪和刚果(金)，北界肯尼亚

和乌干达。大陆海岸线长 840 公里。西北高，东南低，呈阶梯状。东部沿海为低地，西部内陆高原面积占内陆总面积一半以上，东非大裂谷从马拉维湖分东西两支纵贯南北。东北部的乞力马扎罗山的基博峰海拔 5895 米，是非洲最高峰。主要河流有鲁菲季(长 1400 公里)、潘加尼、鲁伏、瓦米等。湖泊众多，有维多利亚湖、坦噶尼喀湖和马拉维湖等。东部沿海地区和内陆的部分低地属热带草原气候，西部内陆高原属热带山地气候，凉爽而干燥。大部分地区平均气温 21~25℃。桑给巴尔的 20 多个岛屿属热带海洋性气候，终年湿热，年平均气温 26℃。

坦桑尼亚人口

3700 万，其中桑给巴尔岛近 100 万(2004 年估计)。分属 126 个民族，自然增长率 3.2%。人口超过 100 万的有苏库马、尼亚姆维奇、查加、赫赫、马康迪和哈亚族。另有一些阿拉伯人、印巴人和欧洲人后裔。斯瓦希里语为国语，与英语同为官方通用语。坦噶尼喀(大陆)居民中 35% 信奉天主教和基督教，45% 信奉伊斯兰教，其余信奉原始拜物教；桑给巴尔 99% 的居民信奉伊斯兰教。坦桑尼亚：结婚要与新娘捉迷藏

坦桑尼亚投资与经贸风险分析报告

投资状况及风险分析

外国直接投资状况

20 世纪 80 年代以来，坦桑尼亚吸引外国直接投资持续稳定增长，在撒哈拉以南地区保持最快增速，曾被认为是 2000 年度非洲地区最具发展潜力的国家之一。2000 年后，由于周边国家经济发展，投资环境好转，投资吸引力增加，流入坦桑尼亚的外国直接投资逐步减少，2004 年为 2.5 亿美元，基本与上年持平，占 GDP 比重 2.6%。

坦桑尼亚投资来源国家主要是英国、南非和肯尼亚。投资领域以黄金开采和石油勘探为主，今年已有部分资金流向旅游、电信等服务行业。

投资环境分析

1、基础设施

坦桑尼亚国内运输以公路运输为主，公路运输量占全国总运输量的 60%，总里程约 8.5 万公里，但仍有相当比例的中小城市尚未通车。铁路总长约 4500 公里，状况很差。沿海有达累斯萨拉姆、姆特瓦拉、坦噶和桑给巴尔四大港口，以达累斯萨拉姆为主，有深水泊位 11 个，年吞吐量 1490 万吨。全国有达累斯萨拉姆、乞力马扎罗和桑给巴尔 3 个国际机场和 21 个国内机场，国际航线主要飞往莫桑比克、印度和英国等十几个国家。电信业十分落后，每人固定电话拥有率和移动电话拥有率均低于撒哈拉地区平均水平。

电力工业发展严重滞后，电力供应严重短缺，居民用电率高于 10%，断、限电现象频发。电力供应以水电为主，约占总发电量的 95%。但水电利用率极低，不足水电潜能的 1%。工业用电价格偏高，为周边国家的 2-3 倍。

2、政策法规

长期以来，坦桑尼亚政府在国际货币基金组织和世界银行的支持下，执行经济整改计划，推行私有化，致力于营造良好的投资环境，颁布了一些促进和保护投资的法规。1990 年成立“投资促进中心”，1997 年政府出台新的《投资法》。2000 年，成立部际委员会，专门研究吸引外资政策。2002 年，通过《出口加工区法案》。目前，正在制定和修改《土地法》、《劳动法》等，以确保投资者及时获得土地，并按照市场经济要求保障企业合法权益。此外，适用于投资的其他主要法律法规还包括《石油勘探和生产法》、《出入境管理规定》、《雇佣法令》、《工资条令》、《社会保障法》、《雇用安全法令》等。

根据《国际投资促进法》，坦桑尼亚规定的“最惠投资领域”包括农业、采矿业、基础建设、出口加工业等。在这些领域投资时，资本货物免缴进口关税；“优先投资领域”包括航空、商业建筑、小型商业银行、出口导向型项目、人力资源开发、制造业、资源开发、旅游业等。在这些领域投资时，资本货物只需交纳 5% 的进口关税。

另外，国外投资者还可享受其它优惠政策，如外资企业可获得 100% 资本返还；外国股东所得股息和分红可自由汇出；在资本投资回收（即公司利润与资本投资相抵）前，企业免缴所得税；企业享受 5 年亏损补偿；资本投资回收后，企业所得税为净利润的 30%；免缴利息预扣税，股息预扣税率为 10%，出口加工区则免缴股息预扣税等。

3、金融体系

坦桑尼亚于 20 世纪 90 年代初开始实行国内银行的开放改革。1995 年，坦桑尼亚成为世贸组织成员后，银行管理体制也逐渐按照世贸组织和其他国际组织的规则实现规范化。由于坦桑尼亚经济基础薄弱，银行业经营范围和经营水平仍有明显差距。

目前，坦桑尼亚银行体系构成主要包括以下三类：其一，原有国有银行改制而成的商业银行，包括国家商业银行、

邮政储蓄银行、农村合作银行、投资银行等。这些银行基本仍由国家控股，仍可得到国家扶持，营业网点分布广泛，但资金实力薄弱，经营管理不规范。其二，本地私营银行，主要由在当地从事商业活动的印巴人开设。其资金来源为当地印巴商人的商业资本以及相关国外资本。在当地印巴商人中有一定基础，国际联系广泛，经营灵活。但资金实力也比较薄弱，在其经营范围以外缺乏影响力，商业风险较大。其三，外国投资开办的银行。坦桑尼亚于 1991 年开始允许外国银行开设分支机构。英、美和南非银行在坦桑尼亚具有较的影响力，资金实力雄厚、信用以及服务质量较好，但银行费用较高，对客户的要求相对严格。

坦桑尼亚虽然实行外汇管制，但较为宽松。一般贸易通常以美元作为支付和结算货币。对于大宗贸易，相关贸易公司只要向银行递交进口申请，并获得批准，就可以在结算时，凭进口单据按当时市场价格兑换和汇出美元。

在投资项目或承包项目中，坦桑尼亚政府保证可以通过任何经批准的商业银行无条件以自由兑换货币汇出以下项目：投资和经营所得的净利润和红利；获得的外国贷款所发生的费用；按照投资法登记的任何技术转让协议所发生的版税和费用；经营企业出售或清算所得的汇款或投资所得的利息；在坦桑尼亚企业中雇用的外籍人士的报酬和其他津贴，在交纳所得税后的合法收入。

坦桑尼亚主要城市均设有众多货币兑换所，外汇兑换相对简便。坦桑尼亚通行外汇以美元和英镑为主，其他还包括欧元和阿联酋第纳尔。由于同属东非共同体，坦桑尼亚先令与肯尼亚、乌干达先令以实现自由兑换，银行还可以这两国货币发放贷款。

4、税收体系

坦桑尼亚税收体系曾非常繁琐，却很不完善，约有超过 50% 的经济活动处于无需缴税的“灰色地带”，以直接影响到政府财政状况。

自 1996 年起，政府致力于相对彻底的税制改革，着重扩大税收基础，简化税率结构，加强税收监管，防止恶意避税，提高税收效率，以切实增加财政收入。在抵制了相当程度的反对后，政府于 1998 年 7 月引入增值税，2004 年 4 月引入新的所得税。

根据世贸组织要求，坦桑尼亚政府正在逐步降低进出口关税。目前，进口关税最高为 25%。对部分传统出口商品不征收出口关税，包括棉花、咖啡、剑麻和腰果等。根据东非共同体协定，东非将建立地区关税同盟，取消同盟内部关税并对外实行统一关税。

投资风险小结

经济改革以来，坦桑尼亚政府实施了一系列吸引外国直接投资的措施，出台了一些投资优惠政策，加之相对稳定的政治局势，丰富的自然资源，未来两年，坦桑尼亚有望成为非洲最具吸引力的外国直接投资目标国。

总体而言，坦桑尼亚目前的投资环境并不尽如人意，至少表现在以下方面。地区发展不平衡，基础设施不足，交通、电信、网络、卫生状况和水电供应等均是现实的投资障碍；社会信用基础薄弱，社会治安欠佳，犯罪率居高不下，欺诈行为时有发生；居民文化水平普遍较低，劳动力素质差，管理水平落后；居民生活水平有待提高，购买力有限，市场容量狭小；政府官僚主义严重，办事效率低下，官员腐败，企业运营成本高；疟疾与艾滋病疫情严重，医疗条件差，救护措施落后。

双边经贸关系及风险分析

双边贸易

中国、坦桑尼亚双边贸易规模有限，但今年呈快速增长之势。2002 年以来，贸易总额增长率，双边贸易统计 30% 以上，2003 年更达到 62%；2003 年中国对坦桑尼亚出口额增长率达到 55%，2004 年回落至 55%，中国自坦桑尼亚进口额则在 2001 年后连年翻番。

2004 年，双边贸易额达到 2.85 亿美元，其中中国出口 2.16 亿美元，进口 0.69 亿美元，贸易顺差为 1.47 亿美元。对坦桑尼亚的贸易中，中国居于绝对顺差地位，2004 年顺差额占贸易总额比重约为 52%，在此之前这一比例保持在 80% 以上。

双边贸易商品种类相当广泛，机电产品约占 40%，其他各种日用品和服装鞋帽等中国优势出口产品在坦桑尼亚也有良好销路。总体上看，中国对坦桑尼亚出口产品技术含量偏低，多数是面向大众的低档产品，仅在价格和实用性方面具有一定优势。

中国、坦桑尼亚均为发展中国家，双边贸易增长潜力较大。尤其在农业和矿业资源方面，坦桑尼亚有许多中国长期发展所短缺的产品。目前，坦桑尼亚大量矿产和农产品远未充分开发，两国可以发挥各自优势，在这些方面进行广泛经济合作，鼓励和扶持中国外向型企业扩大进口贸易和在坦桑尼亚进行资源开发，已从根本上解决中国贸易顺差过大问题。

双边经济合作

中国、坦桑尼亚互利合作始于 20 世纪 60 年代，近年发展较快。目前，共有 40 多家公司在坦桑尼亚开展劳务承包业务。1997 年 12 月，“中国投资开发贸易促进中心”在坦桑尼亚挂牌运作。双边已成经贸混委会，签订有《经济技术合作协定》、《提供优惠贴息贷款的框架协议》等。

双边经贸合作风险分析

除前述坦桑尼亚经济发展所面临的风险,以及坦桑尼亚投资环境风险将影响双边经贸合作推进外,至少还面临以下风险。2005年坦桑尼亚大选将产生新总统,有可能对经贸政策的连续性带来一定程度影响,此外,大选后国内各政治力量需要一定时期的磨合,也不排除产生摩擦的可能。此外,坦桑尼亚官方的繁文缛节和贪污腐败也会给双边经贸合作带来不必要的麻烦。

今后,随着中坦贸易的增加,各类企业由于商业行为不规范而引起的贸易纠纷将有不断增加趋势。由于距离遥远,情况各异,且涉及金额普遍较小,问题出现后难以得到国内各方面配合。如贸易纠纷增加,且得不到妥善解决,对中国出口商品形象及市场地位将造成长期的不良影响。

总体风险评估

坦桑尼亚国内政局相对稳定。经济发展水平滞后,但近年态势良好,投资环境有待改善。根据目前总体形势判断,坦桑尼亚的参考评级为 7 (7/9) 级,国家风险水平显著。未来,这一风险水平将基本稳定,并略有降低。

坦桑尼亚蚊帐市场分析

一、坦桑尼亚蚊帐市场纵览

长期以来,坦桑尼亚家庭一直普遍使用蚊帐作为防蚊的手段之一。目前坦桑市场上销售的蚊帐大部分是用除虫菊酯之类的杀虫剂浸染的蚊帐 Insecticid Treated Net(ITN)。实践证明,这种蚊帐具有显著的防蚊作用,不仅可以趋避和杀死蚊子,而且对其他如:臭虫、扁虱、白虱、白蛉、家蝇等也具有极强杀伤力。ITN 蚊帐在防止疟疾方面已经获得坦健康部、各类援助机构、非政府组织以及私营生产部门的一致认可,国际发展研究中心(IDRC)对除虫菊酯等杀虫剂的效用也有充分评价与肯定,世界卫生组织(WHO)也已经批准该类药物可应用于蚊帐产品。据 WHO1996 年度报告,ITN 蚊帐的普及和正确使用每年可使非洲 50 万儿童免除疟疾侵害。除出厂时已加工处理的蚊帐外,目前市场上还专门单独销售除虫剂药包供人们需要时自己浸染使用,如:NGAO(是 Population Service International---PSI 在坦桑本地化注册的产品商标,现归属坦桑政府所有。原注册商标为 K-O,是由德国 Hoechst 和法国 poulenc 这两家生命科学公司合并而成的 Aventis 制药集团开发注册的),有液体、固体两种,一次浸泡后可连续使用半年,价格大约在 0.5 美元左右;此外还有 ICONET,这种杀虫剂包装为 6ml,按一件蚊帐的用量配置。消费者可以按说明书自己操作,操作简单,对人体基本无副作用。这些产品已在包括坦桑在内的很多国家广泛使用。

和其它非洲国家相比,坦桑不仅更习惯使用蚊帐,而且还是非洲地区最大的蚊帐生产国家。根据国际上通行的质量要求,可以为顾客生产不同样式、规格、颜色的产品。目前,坦桑尼亚共有三家私有企业生产 ITN 蚊帐,分别是:Sunflag(Tanzania) Ltd, A to Z Textile Mills of Arusha, Textile Manufactures of Tanzania Ltd(TMTL),如果满负荷生产,年生产能力总计约为七百万件。

A to Z Textile Mill 位于坦桑尼亚北方重镇---阿鲁沙,是非洲最大的蚊帐制造商,同时也是世界上最大的制造商之一。该厂二十世纪八十年代开始蚊帐生产,现有员工 1600 人。目前年生产能力达六百万件,其中 70%的产品供出口,出口地区达 25 个非洲国家和地区,国内市场份额约为 30%。

Sunflag,二十世纪九十年代初开始生产,日产量 700 件,有部分可供出口,床用蚊帐为该公司主要产品,国内市场份额约为 30%。

TMTL,位于达累斯萨拉姆,原生产服装和纺织品,曾一度处于低谷甚至被排挤出市场之外。上世纪九十年代初,该公司开始从事蚊帐生产,现有员工 200 人左右,日产可达 700 件,主要为内销,市场份额约为 20%。产品也以床用蚊帐为主,公司产品已经注册,主要有两种商标:Health Net 和 Sweet Dreams,其中,Health Net 为出口产品。

现在,坦桑蚊帐国内外两个市场形势都比较好。最近五年,无论数量和出口额都有上升趋势。特别是国内市场,需求更明显,原因主要有几点:

1.政府取消了蚊帐及其原料的进口关税和国内销售税,增加了包括低收入在内的更多消费群体,进一步扩大了市场。

2.做为防蚊、抗疟的有效手段,政府和各种国际机构、非政府组织都在积极推动蚊帐的使用,明显地刺激了生产和消费。

a.2000 年,坦桑尼亚在尼日利亚与一些其它非洲国家达成一项政府间决议,致力于 ITN 蚊帐的全面推广。

b.坦桑尼亚卫生部投入 40 万美元,批准一项国家战略计划并成立了专门的指导委员会,计划 2005 年实现 60% 的孩子与孕妇使用上 ITN。据悉,坦桑尼亚是非洲第一个提出此类战略计划的国家。

c.PSI(Population Service International)致力于儿童、孕妇研究、设计、提供价廉有效的 ITN 蚊帐,该组织 1998 年在坦桑 Mtwara 省曾做过一次 18 个月的 ITN 推广活动,销售量达 105 万件,拥有率从 7%增长到了 46%,市场增长率为 15%。目前,该组织仍在坦桑全国范围内进行此项目的推广。

此外，多边组织如：UNICEF 以及 WHO 都在积极倡导 ITN 蚊帐的使用和普及。UNICEF, UNDP, WHO 及世界银行一致倡议大力宣传推广使用 ITN 蚊帐，争取到 2010 年实现降低疟疾死亡率 50% 的目标。

坦桑尼亚五金工具市场分析

坦桑尼亚是世界上最贫穷的国家之一。该国几乎没有现代的冶金和机械加工工业。因此，该国的全部空调产品，绝大多数五金工具和机电产品都依赖进口。但是由于该国整体经济规模较小，2000 年度，该国进口总额仅为 10 亿美元。从中减掉对该国必不可少的石油，粮食，汽车，农机和通讯器材进口，对于空调和其他五金工具的进口总金额从绝对数和相对数看都比较小。

根据坦桑尼亚海关税率，空调的进口税为 25%，其他电动工具的进口税为 20%。农具进口税为 0。其它五金工具的进口税依据品种不同，从 5% 至 20% 不等。另外，还要上 20% 的增值税。产品出口到坦桑之前，要经过坦桑指定的国际商检公司“SGS”或“COTECNA”预先商检并核定估价，才能在坦桑报关。该商检公司在中国有分支机构。货物运抵坦桑以后，清关费用约为 1%-2%。

坦桑处于赤道地区。全国多数地区为平原或丘陵，属热带草原气候，全年气候炎热。在该国内地，因为海拔较高，气温相对凉爽。因为地处南半球，该国最热的季节是从 10 月到 4 月的半年。从潜在需求来看，该国应是一个比较大的空调市场。但是，目前由于普通居民收入偏低，仅有比较富裕的居民和政府及商业机构安装了空调。

坦桑目前最有市场影响力的空调产品是“三洋”牌（SANYO），因其质量较好和价格相等较低而长期受到当地用户欢迎。另外“大金”（DAIKIN）空调也因质量较好而占有一定市场份额。南朝鲜出产的“LG”空调从 90 年代末也开始进入坦桑市场，但是从销路和品牌效应看，不如上面两种。另外，在前几年，有一种埃及组装的空调“TRANS”也在坦桑市场上销售。现在已经比较少见了。从 2000 年起，由当地的印巴商人从他们的分销渠道引入中国的海尔空调和冰箱在坦桑少量销售。不过，他们只宣传产品的品牌而不突出是中国产品。在坦桑的所有空调产品都有当地公司作代理，负责销售和维修事宜。

从价格看，在坦桑首都达累斯萨拉姆零售的空调产品价格都远超国内。以 1.25 匹的分体单冷空调为例，（该国基本不需要冷暖空调），每台零售价为 1000 美元（90,000 先令）左右。现在能够看见的，当地正在使用的空调有相当多数是窗式的。现在分体空调的安装比例也开始增加。因为经济条件所限，中央空调和柜式空调在坦桑还比较少见。

坦桑是能源匮乏国家，电力供应长期不足。停电和电压不稳的情况极为普遍。该国电力来源于水电和石油发电。工业用电每度约合人民币 1.5 元（165 先令），城市居民用电价格约合人民币 0.65 元。如果每户用电数量少于 100 度/每月，则单价减半。民用电供电电压为 220 伏。中国的电器可以直接在此使用。在安全用电的工业标准上，坦桑一般沿用英国标准。该国对进口电器的质量认证要求不是特别严格。过去也曾有过允许进口和出售国外旧电器的情况。该国电器维修能力也很差，所以旧电器也不是很有销路。尽管如此，如果要出口空调产品到坦桑尼亚，还是要事先就有关标准的确认问题，取得坦桑海关和坦桑标准局的同意。

在五金产品方面，中国过去对坦桑出口的数量也比较多。近几年，一些中国制造的劣质以低廉的价格流入坦桑，因而严重地败坏中国产品的整体声誉，影响中国其它同类产品的价格和市场定位。使中国五金产品原来在坦桑的市场地位不如过去。在坦桑的报纸上也曾经刊登抨击一些中国五金产品质量过差的文章。现在坦桑政府部门也在对进口产品加强质量认证管理，控制不合格产品的进口。

坦桑尼亚医药市场概况

坦桑尼亚人口约 3200 万，农村人口占 70%。坦桑尼亚人均国民收入低于 300 美元，属世界上最贫穷的国家之一。多数居民的年人均生活费支出不到 200 美元，其中用于卫生和护理的开支约 1.5%，人均年支出不到四美元。从 1997 年到 2001 年，该国的年平均通货膨胀率为 6.5%，扣除物价因素，实际经济发展速度约为 4%。同期，医药价格上涨幅度和居民卫生和护理支出的增加幅度高于前述两个比率。

坦桑尼亚医药工业规模很小，生产的药品能满足本国的需求不足 5%。农村地区很大程度依靠草药(坦药)和当地传统疗法治病。1999 年，坦桑尼亚进口各种药品约为 3800 万美元，其中各种可直接用于零售或临床的成品药占 50%，各种需要再分装或加工的药品 20%，各种外援的急救药和普及药品 10%。从进口国别看，肯尼亚约占 19%，印度、荷兰、比利时各占 15% 左右，英国约 9%，德国约 7%，中国约 5%。

坦桑尼亚的医药市场管理由卫生部和工商部负责。所有经营药品的公司都要求取得专门的营业许可。卫生部下设药品委员会(英文名称 PHARMACY BOARD)。按当地法律,所有药品在进入坦桑尼亚销售之前,必须由经销商到该机构登记注册,并获批准(入境者自用的和无偿赠送给坦政府的除外)。在产品的规格和标准方面,有关当局完全以现行的英国药典为依据。按照坦桑现行规定,药品进口关税为 10%,增值税 20%。

坦桑尼亚首都和 18 省区均设有政府管理的公立医院。除达累斯萨拉姆的姆西比里国家医疗中心以外,其他公立医院均条件较差。医生,药品,检验设施,手术器械均告缺乏。近年来,政府在医疗方面也实行了逐步开放的政策。坦桑各地私人医院纷纷开立。以首都达市为例,私人开立的医院已达 22 家(具有住院床位和检验设备的);其中四家住院床位达 150 以上。各种私立诊所多达 300 家以上。

在药品销售方式上,坦桑实际上是医药分开的。坦桑卫生部的另一下属机构“药品储备部”(MEDICAL STORE DEPARTMENT, 缩写 M.S.D)负责用政府款项采购药品及接受援助药品,并将其拨付各公立医院以补贴价售给病人或用于其他福利事业。虽然各种医院和诊所大多设有药房,但是公立医院的补贴药品不敷使用;私立医院和诊所财力有限,储备药品能力不足。所以,相当多数的药品只能由医生开出药方让病人去药房买。

在坦桑,对使用药品最具权威的机构是 M.S.D 和私人医院协会。两者分别决定公、私医疗机构的用药。坦桑私人医院协会从属非洲私人医院协会。它经常举办各种交流活动,公立医院和政府卫生部门也可参与其间。其中一个议题就是对使用药品的协调和交流。

由于历史原因,坦桑尼亚 60%以上的药品销售都控制在印巴商人手里。最主要的药品进口商和私人医院经营者也都是印巴商人。他们对中国药品和中国药品经营者一般持排斥态度。

中国药品对坦桑尼亚正式出口药品的数量很少,但其在坦的影响很广。许多品种在该国有着良好的商誉。这是因为:

1、中国政府三十多年来一直地给予坦桑的医疗援助。由山东省卫生厅抽调专家组建的中国医疗队在坦桑各地进行医疗服务,并免费提供中国药品;

2、从六十年代修建坦赞铁路至今,一直有很多中国专家和建设者工作在坦桑各地,他们也带去了很多自用品。中国药品的质量和效力通过事实给坦桑人民留下了深刻的印象。

根据中国医疗队专家提供的情况,中国药品在坦桑广受欢迎:

- 1、异烟肼类抗结核药;
- 2、肤氢松等皮炎药膏,“999”皮炎平药膏,皮肤清洗液等;
- 3、环丙沙星,菌必治,淋必治等治疗性病用药;
- 4、氨茶碱和气喘喷雾剂等治疗哮喘和气管炎用药;
- 5、抗疟疾的新药;
- 6、麝香保心丸和速效救心丸等治疗心脏病的中药;
- 7、六神丸,草珊瑚和西瓜霜含片等治疗喉症的药品;
- 8、双鹿灭痛丸和跌打丸等治疗风湿和关节疼痛药品;
- 9、康滋胶囊等提高免疫力的爱滋病抑制药;
- 10、抗生素是坦桑最需要的药品,中国的注射用红霉素,庆大霉素,先锋霉素等在坦桑也受到欢迎。

但是需要特别指出的是,因为坦桑很多卫生保健单位不掌握注射青霉素和链霉素的过敏实验方法,而引起病人过敏事故后又往往要由开方医生负责。所以,当地医生所忌讳使用可能引起过敏的抗生素药品。在当地抗生素市场占主导地位的是一种德国生产的无过敏反应青霉素类(PENICILLIN)注射药,800 万单位,肌肉注射用。此药品为制式、无厂家名称,可能是德国厂商专为非洲市场生产的。

从长远来看,坦桑医药市场极具发展潜力。国产医药的价格和质量颇有竞争力,其间不乏独具特色的名牌产品。本地医疗界也有扩大使用中国药品的意向。但是,要想真正大规模的进入坦桑医药市场,还有相当的工作要做。依法登记注册;按照当地特点改进产品包装乃至内在质量;拓展销售渠道等都是必不可少的。最近,一些中国个体商户,不经合法手续就销售从国内进口的药品。结果,引起当地政府和商界反感,授人以柄,招致警方查抄,造成不良影响。这也是今后工作中需要加以防范的。

坦桑尼亚国内传统医药及中医药市场分析

从目前情况看，可以将坦桑的医药市场分为农村和城市两部分。该国农村由于贫困原因，普遍存在缺医少药的情况。当地所用传统药材多为野生植物。应该说，该国使用传统医药的历史也很悠久。其采用品种绝大多数为本地生长的植物。服用办法以单方煮汤为主，也有复方煮汤和鲜食的情况。该国对传统医药的开发和利用还停留在很原始的水平。

其主要特征如下：

一、迄今为止，未见到有关于该国的传统医药的系统性著作被流传下来。直到现在该国介绍本国传统医药的书籍也很少。多数人使用传统医药的根据是经验或传说。

二、长期以来，当地人民主要依靠野生药材，人工培植的情况不多。相反，由于人口的增长，农村放火开荒每年还烧毁很多生长着野生药材的丛林和树林。

三、只有在农村集市上才有传统药材出售，数量少，加工粗糙，规格质量没有保障，更说不上卫生标准。所以一般有医疗条件的人多数不用这种药材治病。

坦桑有许多传统药材在品种和用途上与中国国内所用中药有相似之处。中国长期从坦桑进口丁香等植物药材。此外，当地的许多热带植物特别是香料性药材能适应中国国内中药市场的需要，例如檀香、木香、沉香、半边莲等。

对于中国的传统医药，坦桑的医学界一般持肯定态度。该国卫生部门许多官员和医生有在中国留学或短期学习的经历。其政府官员中也有不少入接受过中国援坦医生的中医治疗。坦桑一般居民，对于中医中药也有一定好感。但他们一般只认识一些确有疗效的具体品种，称之为“有效的中国药”，却很难分清这些药品中哪些属于中药。目前坦桑的药品主要依赖进口，其中一些从印度进口的药品中也含有天然药物成分。坦桑当地居民在使用此类药品时也是只注重疗效，很少关注其构成成分。

从坦桑海关统计来看，该国每年从中国进口的中药不到 100 万美元。从该国药品市场销售情况来看，实际进口应大于海关统计。进口方式包括一般贸易，入境人员自用，援外专家自用，以及中国商户在其他货物中夹带。进口国别主要是中国大陆，很少有从其他地方转口的情况。

坦桑从中国进口的中药以治疗热带疾病的中低价位成药为主。包括预防中暑的清涼油、仁丹、风油精；治疗疟疾药品科泰新、青蒿素；治疗感冒和喉症的药品牛黄解毒片、喉症含片等；治疗风湿病的丸药和膏药；治疗皮肤病的清洗液和药膏等。这些药品很多都是从 70 年代初，先是作为中国援助进入坦桑，因其价格低廉，效果显著而为当地人民所接受，直到现在仍广受欢迎。坦桑从中国进口的保健类中药有减肥茶、清涼茶等含中药袋泡茶，主要是作为茶叶类产品在食品市场销售；在坦的个体商户和中医诊所还销售男宝、女宝等强壮药。

由于坦桑属于穷国，人民的吃饭问题还没有得到完全解决，所以中药食品、滋补品很难在坦桑销售。近年来，南韩也试图在坦桑销售高丽参等保健品，结果无功而返。妇女化妆品在坦桑有一定销路。但由于当地人肤色原因，中国制造的化妆品不能直接适合坦桑消费需要。在当地，也未见有专门为非洲市场制造的中国化妆品。

直到 1999 年，坦桑有关当局对中国中药进口和开设中医诊所的限制都是比较宽松的。近两年来，很多中国个体户开设的中医诊所出现非专业人员行医，非法倒卖药品，为争夺地盘还发生暴力冲突。这些情况的发生，在很大程度上破坏了当地居民和管理当局原来对中医中药的良好印象。再加上当地药品商为保护市场而进行的种种活动，使得坦桑当局对中医诊所的开办和中药进口严加控制。以前，坦桑药品管理当局对中药进口不要求进行药品注册和专营。现在，就连两面针牙膏和药物浴皂都要求进行药品注册和专营。

目前，中国中药要进入坦桑必须先进行注册登记。其主要过程为，将按照英国药典生产和包装的药品提交坦桑药品管理部门检验，并按照要求提供一系列有关文件。坦桑管理部门审查合格后，发给批准证书和登记号码，允许在其市场上销售。这样一个过程，可能要持续二至六个月。目前，真正在坦桑注册的中药品种很少。

另外，由于坦桑药品市场规模较小，多数药品销售商资金实力有限。一般没有能力一下进口一集装箱药品。所以在坦桑开展药品批发对开拓市场至为重要。但是，目前坦桑药品管理当局对新设此类公司或现存公司增加药品批发经营权限制较多。除规定一定的设立条件外，还规定每三个月才审查一次有关申请。曾有完全具备条件的中国公司提交申请后，长期得不到批准，而又不被说明原因。

我国中医药企业在坦桑的发展机会：

1、坦桑野生动植物资源丰富，有许多独特的天然药物品种。我国有关企业可以在此基础上与当地企业合作，扩大中药的制药原料来源。

2、我国政府从 90 年代起，开始对坦桑的爱滋病治疗进行援助。这一援助项目由中医药管理局负责承担，主要采用中药为坦桑爱滋病患者治疗。经过多年的努力，我国专家已在这一领域取得了实质性进展。这主要表现在我国中医专家已经研制成数种中药配方，在对爱滋病患者的临床治疗中，能够明显减轻病人症状，达到延缓病情发作，延长患者生命的作用。

坦桑是艾滋病多发地区。但是这里的居民对艾滋病的恐惧程度相对较轻，对艾滋病患者也持比较开明的态度。坦桑政府大力呼吁国际社会给予防治艾滋病的支持，当地患者及其家庭也都愿意接受中医的治疗。这就使我国与坦桑合作开展防治艾滋病药物的开发有了良好的基础。目前，我国在坦桑的研究工作尚属援助性质，投入太少，缺乏检验仪器和试剂，人员经费不足。希望国内大型中医企业投入资金，使此类药物的研究成果迅速商业化。由于治疗艾滋病的中药成本低廉，如能得到国际认可而投入亚洲及欧美市场，将极大的提高我国中药产品声誉，其利润也将是不可估量的。

坦桑尼亚通关指南

一、坦桑尼亚海关的监管制度

坦桑尼亚海关全称为“坦桑尼亚税务总局关税与消费税部”(CUSTOMS AND EXCISE DEPARTMENT OF TANZANIA REVENUE AUTHORITY)。它在税务局中与征收增值税和收入税以及其它税收的部门并立。坦桑税务总局归坦桑尼亚财政部领导。坦桑尼亚税务总局局长被称为 GENERAL COMMISSIONER (委员会主任)，海关的关长被称为 COMMISSIONER (委员)。

坦桑尼亚海关内部分为口岸管理，税务征收，税务稽查，统计和计算机联网，财务等部门。它在坦桑尼亚的所有边境口岸都设有分支机构。其职责范围除对进口货物征收关税以外还包括对进口和国内生产部门出产的特定产品征收消费税(坦桑尼亚对于烟、酒、软饮料、车辆燃油、彩电和小客车在购买时征收消费税)。

海关征税。坦桑海关对进口货物按照已公布的税率表征税。出口货物一般不设关税。在征收关税的同时还要同时征收增值税和消费税(如果涉及的话)。这样，经过海关课税的商品，只要一经提出就可以直接进入市场销售。通过海关上税的增值税发票，在将来货物转销时，可以作为抵扣增值税和评定货物底价和计算收入税的依据。坦桑海关依据坦桑财政部的批示对于生产设备的进口增值税实行缓征。当设备投入生产后，再由增值税征收部门从产品应收的增值税中逐步扣除。

保税区 and 货物转运。坦桑尼亚目前没有保税的出口加工区，只有港口保税区。其进口货物在报关进口之前，可以存放于港口保税区。货物在报关前如果继续转运其它国家只收取保存费，不收税收。如果报关进口后又申请再出口，海关只退增值税不退关税。空运的转运管理办法和海运基本一致。通过坦桑陆路转运到其它国家的货物，要经过坦桑海关的批准，在海关的监督下经过事先确定的路线和运输办法在规定的期限内入境和离境。坦桑也实行保税仓库制度。在货品出库以后才上税，并允许将库内货品免税退回境外。

商检。坦桑尼亚没有设立自己国家的商检机构，通常委托瑞士的国际商检公司代为办理进口商检。具体实施办法见下述内容。

二、关税计征制度

坦桑尼亚是世界贸易组织(WTO)的签字国。鉴此，坦桑尼亚必须履行包括海关估价协议(ACV)在内的WTO协议。(ACV)须于2001年1月1日起执行。这一协议提供了一个新的海关估价系统，其公正、统一、自然而又符合商业实际。(ACV)禁止使用随意或虚假的海关估价。

该协议规定六种海关估价办法。这些办法是有等级的并且必须被按照严格的顺序使用。

这六种办法如下：

- 1、进*货物*易价；
- 2、同样货物交易价；
- 3、类似货物交易价；
- 4、推论价格；
- 5、计算价格；
- 6、倒推价格。

交易价格无论何时总是尽可能被使用。其它可选办法只在办法(1)无法适宜的条件下才采用。

在引用(ACV)的同时，对价值5000美元以下的货物，现行的装船前商检(PRE-SHIPMENT INSPECTION, PSI)和非装船前检查处理办法(NON-PSI)从进口申报表(IMPORT DECLARATION FORM, IDF)到国内检验报告(INTERNAL FINDING REPORT, IFR)都将继续保留。这样做是为了覆盖进口到坦桑尼亚的商品全部范围。

进口者将到指定的商业银行交纳 IDF(进口申报表)和相当于进口商品 FOB 价格 1.2% 的 IDF 费(进口申报费)。进口者将被开给一个临时的分类和估价报告(PCVR)。由 COTECNA 估价的(PCVR)将说明被检货物的特征、分

类和价值，它还将包括一个签字盒，允许进口者对 COTECNA 所做的估价表示同意或持反对意见。

如果进口者同意被估定的价格，他将被开给一个最终的分类和估价报告（FCVR）和单程进入单据（SBE）。在进口者对海关表示反对 COTECNA 的估价案例中，他们将被给予“在抗议情况下”对他们的货物清关的权利。进口者将签署并投递（SBE）到申报信箱，声明他们对 COTECNA 的估价表示反对，在指定银行海关帐号的预付科目中存入与按 COTECNA 的估价所计算出的税费数额相应的款项，并把带有自己估价意见的（SBE）草稿和原来 COTECNA 所做（SBE）及（FCVR）一起投递。

在进口者的（SBE）中，只有价格能够改动。货物说明、海关编码、海关处理编码都不允许改动。这里强调，当进口者作出他们自己的（SBE）的时候，必须准确遵循原 COTECNA 所作的（SBE）中所列项目顺序和描述。

在所有情况下，进口者按照 CONTECNA 估定的税费金额，全额存入指定银行海关帐户的预付科目中。这表示准备支付给海关。如何进口者胜诉，海关将退还适当的存款。如果海关驳回申诉，现存的清关过程继续保留，余款不退。在实行海关估价协议（ACV）之后，现存清关过程继续保留，数据进入海关自动数据处理系统，货物检验，海关放行。进口者必须出据“书面报关事实”并附加海关入关单和商业票据给海关。这一文件将使海关对与进口货物有关的商业交易有充分的了解。进口者必须理解海关将保留对商品估价的最终决定权。

三、坦桑尼亚海关的报关和清关过程

坦桑尼亚委托瑞士 COTECNA INSPECTION 商检公司作为坦桑海关指定的商检公司。凡中国货物向坦桑出口，要在出口报关的同时，取得 COTECNA 的商检证明（该公司在中国与中国商检部门有合作关系）。坦桑尼亚海关依照 COTECNA 的商检作为海关征税的依据。

坦桑尼亚海关在 2000 年底公布了该国海关进口货物的估价办法，至今仍然适用。

在坦桑，几乎所有从事贸易的公司都可以申请进出口经营执照，但他们只能够通过清关公司才可以进行进出口货物的报关。一般代理报关费用为货物总值的 0.5%。贸易公司需要将海关指定的单据，包括提单、商业出口发票、装箱单、商检证明等交给自己指定的清关公司，由清关公司报海关审核并代交一切税费，代理提货。

坦桑对进口货物通常征收增值税（20%）和关税（从 5% 到 30% 不等），对少数特定商品还征收数量不等的消费税。例如对高档轿车和彩色电视征 30% 的消费税。对汽油、柴油、卷烟、酒类等按每一数量单位征收一定金额的消费税。坦桑尼亚对进口农具和农机、计算机、抗疟疾和爱滋病药品免关税和增值税。坦桑尼亚对出口的矿产品、木材等资源性产品没有出口退税政策。相反，在申请出口批准时还要向管理部门交纳相当于货物 10% 金额的手续费。

基本海运港口为：达拉斯萨拉姆（Dar Es Salaam），汤加（Tanga），适用船公司为南非航运。

坦桑尼亚关于木材以及养蜂业的相关规定

坦桑尼亚拥有大约 3880 万公顷的森林和翻修土地。坦政府的自然资源和旅游部中设有林业和养蜂司负责监管上述资产及其发展。

砍伐、运输和出售木材以及养蜂业的相关规定

a) 登记注册

所有经营林产品和养蜂的商人须依法在地区林业办公室或其他任何指定的办公室进行注册。开展不同的林业活动所需的注册费用可查询 2004 年 5 月 21 日第 153 号政府公告。

b) 许可证

所有有意于砍伐林产品的商人须持有有效砍伐许可证。地区林业办公室、资源保护办公室或者指定的其他林业办公室均可出具该许可证。

林业和养蜂司可颁发如下几类许可证（右上角标注英文字样以区分砍伐或者收购的木材类别）：

- 木材、原木和树根的 FD1 砍伐许可证。
- 散装木炭和 FD3 柴火的 FD3 收购许可证。
- FD2 柴火季节性 FD2 收购许可证。

c) 从森林中搬运砍伐后的木材、原木和树根之前须由授权的林业官员持官方登记的锤子木材锯面上捶击上号码。

d) 过境单

经对砍伐后的木材、原木和树根捶击之后，授权的林业官员就砍伐数量出具过境单。该程序对于木炭和柴火同样适用。木炭和柴火仅在相关地区砍伐后用于当地消耗，没有相应的过境单据。

每个地区都有指定的林业官员，该官员名字被授权用于颁发相关地区以外的过境单据。过境单上应有如下条款：

- 砍伐许可证和付款收据。
- 砍伐的种类。
- 被砍伐物的尺寸。
- 被砍伐物的容积或者数量。
- 运输船只类型。
- 被砍伐物的装运地点以及目的地。
- 签发过境单的林业官员的正确名字。
- 过境单的签发日期和失效日期。
- 签发地点/办公室的名称和官方印花。

船主要求在所有检查点停船接受检查。

e) 检查点

有几个地区设有检查点。法律要求所有经营林产品的商人在每个检查点接受关于财务和注册手续的检查。

f) 林产品库存登记

所有该行业已注册的商人须依法对所有收到的林产品实行库存登记，包括所有相关的由林业官员签发的发货单据。

坦桑尼亚政府自然资源和旅游部林业和养蜂司关于出口林产品的相关规定

1、 介绍

林产品和蜂产品的出口可以增加外汇收入。为确保守法经营，坦桑政府出台了相关法律。

2、 允许出口的产品

- 木材
 - 松木和柏木软木板材。
 - 厚度不超过 6 英寸的硬木板材。
 - 地板条。
 - 为某些特殊用途尤其是用来装配单簧管之类的乐器而被锯成不同尺寸的乌木板材。
 - 用来制造不同的成品比如家具、门、窗、床、桌、窗框和门框等的木材。
 - 厚度不超过 2 英寸用于特殊材料的板材。
- 散装的树木。
- 雕刻以及其他。
- 檀香精油。
- 树脂。
- 蜂产品比如蜂蜜、蜂蜡和其他蜂产品。
- 活蜂。

3、 禁止出口的产品

- 所有原木。
- 所有枕木。
- 木炭。

4、 出口许可的申请

所有有意从事林产品出口的商人须向坦桑自然资源和旅游部申请出口许可。

所有有意从事林产品出口的商人须填写出口申请表，随表还需附上如下文件：

- 注册证书。
- 出口许可证。
- 坦桑尼亚税务局出具的完税证明。
- 含价格、重量、容量和价值条款的销售合同。
- 显示买卖交易的银行收益。
- 林业注册证书。

- 地区林业官员授权其进行砍伐的信函。
 - 关于板材、木材和原木的注册证书。
- 林业和养蜂司接受申请并同意之后通知相关机构。

林业和蜂产品的出口许可

出口申请得到批准之后开始准备发货，要求提供发票和装运单据，含容量、重量和数量等条款，还要求有买方和卖方的地址以及货物的分别以坦桑先令、美元或者英镑计价的价格。

- 同时随附发票的单据还有许可证、收据和过境单。

出口货物的检验

必须对货物的容量、重量、价值和质量进行出口前检验。

I - 对于超出容量或者重量的货物，其超出部分必须另外付款。

II - 必须对出口货物的质量和合法性进行评估，然后据此出具等级和检验证书。

货物价值不超过 300 美元的被认定为样品。价值超过 300 美元的被定义为出口产品。

样货的检验费为 2 万先令。

一个 20 立方或者 20 吨的货物为一个检验的计价单位。一个计价单位的出口货物的检验费为 5 万先令。

5、出口许可证

完成上述所有规定之后向出口商颁发出口许可证。

所有的出口商均要求遵守上述规

坦桑尼亚五金工具市场分析

坦桑尼亚是世界上最贫穷的国家之一。该国几乎没有现代的冶金和机械加工工业。因此，该国的全部空调产品，绝大多数五金工具和机电产品都依赖进口。但是由于该国整体经济规模较小，2000 年度，该国进口总额仅为 10 亿美元。从中减掉对该国必不可少的石油，粮食，汽车，农机和通讯器材进口，对于空调和其他五金工具的进口总金额从绝对数和相对数看都比较小。

根据坦桑尼亚海关税率，空调的进口税为 25%，其他电动工具的进口税为 20%。农具进口税为 0。其它五金工具的进口税依据品种不同，从 5% 至 20% 不等。另外，还要上 20% 的增值税。产品出口到坦桑之前，要经过坦桑指定的国际商检公司“SGS”或“COTECNA”预先商检并核定估价，才能在坦桑报关。该商检公司在中国有分支机构。货物运抵坦桑以后，清关费用约为 1%-2%。

坦桑处于赤道地区。全国多数地区为平原或丘陵，属热带草原气候，全年气候炎热。在该国内地，因为海拔较高，气温相对凉爽。因为地处南半球，该国最热的季节是从 10 月到 4 月的半年。从潜在需求来看，该国应是一个比较大的空调市场。但是，目前由于普通居民收入偏低，仅有比较富裕的居民和政府及商业机构安装了空调。

坦桑目前最有市场影响力的空调产品是“三洋”牌（SANYO），因其质量较好和价格相等较低而长期受到当地用户欢迎。另外“大金”（DAIKIN）空调也因质量较好而占有一定市场份额。南朝鲜出产的“LG”空调从 90 年代末也开始进入坦桑市场，但是从销路和品牌效应看，不如上面两种。另外，在前几年，有一种埃及组装的空调“TRANS”也在坦桑市场上销售。现在已经比较少见了。从 2000 年起，由当地的印巴商人从他们的分销渠道引入中国的海尔空调和冰箱在坦桑少量销售。不过，他们只宣传产品的品牌而不突出是中国产品。在坦桑的所有空调产品都有当地公司作代理，负责销售和维修事宜。

从价格看，在坦桑首都达累斯萨拉姆零售的空调产品价格都远超国内。以 1.25 匹的分体单冷空调为例，（该国基本不需要冷暖空调），每台零售价为 1000 美元（90,000 先令）左右。现在能够看见的，当地正在使用的空调有相当多数是窗式的。现在分体空调的安装比例也开始增加。因为经济条件所限，中央空调和柜式空调在坦桑还比较少见。

坦桑是能源匮乏国家，电力供应长期不足。停电和电压不稳的情况极为普遍。该国电力来源于水电和石油发电。工业用电每度约合人民币 1.5 元（165 先令），城市居民用电价格约合人民币 0.65 元。如果每户用电数量少于 100 度/每月，则单价减半。民用电供电电压为 220 伏。中国的电器可以直接在此使用。在安全用电的工业标准上，坦桑一般沿用英国标准。该国对进口电器的质量认证要求不是特别严格。过去也曾有过允许进口和出售国外旧电器的情况。该国电器维修能力也很差，所以旧电器也不是很有销路。尽管如此，如果要出口空调产品到坦桑尼亚，还是要事先就有关标准的确认问题，取得坦桑海关和坦桑标准局的同意。

在五金产品方面，中国过去对坦桑出口的数量也比较多。近几年，一些中国制造的劣质以低廉的价格流入坦桑，因而严重地败坏中国产品的整体声誉，影响中国其它同类产品的价格和市场定位。使中国五金产品原来在坦桑的市场地位不如过去。在坦桑的报纸上也曾经刊登抨击一些中国五金产品质量过差的文章。现在坦桑政府部门也在对进口产品加强质量认证管理，控制不合格产品的进口。

坦桑尼亚肥皂用品市场分析

一、坦桑尼亚肥皂用品生产概述

目前，注册生产企业有 20 家左右，约有 3000---4000 名雇员，年生产能力大约为 30 万吨，主要分布在达累斯萨拉姆、摩洛哥罗、桑给巴尔、阿鲁沙、坦噶、姆旺扎、姆贝亚等地区。

坦桑尼亚皂业大概有 30 多年的历史，在坦桑尼亚制造业/加工业里算是较好的部门之一，在全国有不同程度的分布和发展。其中为数不多的个别企业有较先进的设施和管理手段，甚至还可以生产坦桑知名品牌。同时，各地区还有许多庭院或者作坊式的个体肥皂加工者。坦桑一些皂业企业的产品范围较为多样性，如：香皂、条形皂、药皂、活性清洁剂、香波、食用油等等。

坦桑最好的企业市场份额在 15% 左右，规模较小一些企业的份额为 5% 以下；有一家企业香皂份额约有 40%，药皂份额 75%。另有两家企业同时生产香波产品，市场控有率基本相当，其中一家公司同时还控制着卫生纸的国内市场。

二、生产技术、产品质量、原材料以及管理现状

1. 技术水平

目前行业技术水平参差不齐，从非常低级的原料混合制法到煮沸法制皂等等都有，甚至有以桉树油和辣木油为原料制作药皂的企业，这种产品已在市场上销售多年。

2. 原料

坦桑尼亚皂用原料主要来源地是生长在姆贝亚 (Mbeya) 和 Kigoma 地区沿海地带的椰子油、棕榈油，桑给巴尔长期以来也是椰子油的主要来源地，还有很多原料从亚洲 (如：马来西亚) 进口。此外，药皂在坦桑的大规模推广，对桉树油和辣木油的需求也越来越多。目前坦桑政府对此类原料进口尚无特别限制。

精炼、漂白、除臭的棕榈硬脂油是制造肥皂的主要原料，未加工的棕榈原油作为一种化合物，可用来提炼这种棕榈硬脂油。目前，坦桑对棕榈硬脂油的需求大概在 5 万吨。20 家公司中，约有 15 家是独立生产企业，须自营进口棕榈硬脂油。通过分馏法从棕榈原油里可以提炼出硬脂油，不过坦桑在技术上还存在很大困难，只有两家肥皂制造企业 (同时还生产食用油) 有成套车间或者厂房。除建造车间的成本较高外，对棕榈原油的精炼加工须靠棕榈树的成规模种植，且四年后才能收效利用；另外，最经济的精炼和分馏车间对棕榈的日平均需求也在 400 吨左右。所以，考虑到这些技术因素，加之坦桑肥皂工业还不具备投资深加工所需要的资本 (估计最低也在 60 万美元左右)，目前还需依赖于硬脂油进口。2003 年 9 月，棕榈硬脂油从 320 美元/吨涨到 490 美元/吨，造成企业生产成本大幅提高。每箱十条装的成本大约是 4800 先令 (1 美元约为 1050 先令，2004 年)，销售价格约为 4000 先令，每箱净亏 800 先令。再有竞争因素存在，一些肥皂生产企业的生存空间不断受到打压。

3. 产品质量

产品的国家标准由坦桑尼亚标准局 (TBS) 负责制定，由坦桑尼亚食品与医药管理局 (TFDA) 负责管理和实施。皂业产品标准不尽相同，现行的例如：皂品标样和检测标准 (Tzs35:1979 年)，皂品标准规格 (Tzs36:1979 年) 等。生产企业需申请 TBS 的相关资格证明方能生产。TBS 可适时随机抽检企业产品，同时为符合规定的企业签署证明，该证明每年核准一次。企业控制质量的办法是配置实验室、基础设备、试剂和资格技术人员等。此外，根据《坦桑尼亚食品、药品、化妆品法案》(2003 年)，对包括肥皂在内的各类产品的生产、进口、销售、成份等方面都有严格规定。

三、国内外市场

目前坦桑全年需求量估计在 5 万---7 万吨。如果开工充足的话，整个行业全年生产能力大约为 30 多万吨，完全可以满足国内需求。不过，现有实际年产量只有 6 万吨左右。总体上说，各企业现有生产力只占实际能力的 20%，即使规模较大的企业，产能也只有其实际生产装配的 30% 左右。开工不足的原因有很多方面，其中一个原因是因为本地和进口产品总量供大于求，造成了坦国内市场的饱和与停滞不前。此外，进口产品 (平均每年进口数量约 100---150 万美元左右，关税 25%，主要来自荷兰、英国、阿联酋、印度、意大利、埃及、印尼、南非、肯尼亚等国家) 价格虽然高一些，但是产品多样化，质量稍好，一些消费者容易转移对本土产品的视线，这样也吸收了部分国内市场份额。如果原料价格和成品价格合理，市场需求能够进一步扩大，进口产品的比例缩小，本国实际产量会突破

现在的 6 万吨水平。

从 1996 年至 2003 年的平均计算水平来看,肥皂出口大约只有 800 吨,而每年的国内市场需求有 5 万---7 万吨,国内市场份额是出口销量的 60--80 倍,本国产品的绝大部分为内部需求所吸收。尽管坦桑政府对出口也积极鼓励政策,希望开拓更多的国外市场,刺激产业进一步发展,但是,坦桑累年肥皂出口数量和金额都不大,例如:1996 年 424 吨,价值 30 万美元 (FOB),市场份额 0.06%,2003 年 950 吨,价值 78 万美元 (FOB),市场份额 0.09%。出口国家和地区为:卢旺达、布隆迪、安哥拉、刚果金、乌干达、莫桑比克、马拉维、赞比亚以及小量至肯尼亚等,主要目标为南部非洲发展共同体 (SADC)、东非共同体 (EAC) 以及非洲其他国家。此外,一些企业与援助性机构关系良好,合作时间也较长,例如:坦桑尼亚红十字会、联合国难民事务所 (UNHCR) 等。

目前,坦桑对棕榈原油实施零关税进口,棕榈硬脂油进口关税为 25%。这种规定与实际情况比较,有一定的矛盾:一方面,因为棕榈原油零关税,坦桑农民有利可图,对油种作物的生产反而会降低,取而代之的是直接零关税进口棕榈原油,用来生产食用油,从中盈利。另一方面,通过零关税进口棕榈原油,一些可对棕榈原油进行自主深加工的企业会大大受益,而大多数没有这种加工能力的企业只能依赖关税达 25% 的硬脂油进口,成本很高。

坦桑尼亚将禁止出口未加工矿产品

坦桑尼亚将投资 5000 万美元到矿产品加工领域,以停止出口矿物原料。据坦财政和经济事务部透露,坦 5 年期“矿产资源可持续管理项目”已经启动,以加强矿产品加工基础设施建设,提高出口矿产品附加值。该项目由世界银行和坦桑尼亚政府联合出资,为外资和本国的大小矿业企业服务,以改善目前矿产品增加值仅有 0.3% 的尴尬局面。通过该计划,坦政府可对矿产品生产、加工和出口环节进行监督。为此,坦还将于近期出台新的矿业投资纲要,鼓励外资投资矿业领域,减少争端,提高透明度。

中国剑麻加工企业投资坦桑尼亚的机会与风险分析

坦桑尼亚素有剑麻王国之称,由于气候条件非常适宜,在坦桑尼亚大部分地区都可以种植剑麻。世界剑麻产地分布于南美洲 (每年 5 万多吨),非洲 (近 4 万吨) 其中坦桑尼亚 (2 万多吨),占到了非洲产量的近 70% 左右。

剑麻纤维韧性强,不怕海水侵蚀,是用于制作刨光材料、船缆绳、汽车内衬、光缆衬料、地毯等的上等材料,随着科学技术的进步,剑麻的深加工制品已经广泛地应用于机械、运输、石油、航海、林业和农牧业等多个领域。目前国际市场需求旺盛,剑麻纤维供不应求。

剑麻的深加工大有可为,如果将其纺成纱锭,其售价将提高到每吨 1200 多美元,纺纱阶段的利润率远比初级产品利润率高得多,同时剑麻加工副产品可用于制药和生产沼气发电。

《中非合作论坛——北京行动计划 (2007 至 2009 年)》是中非双方通过反复磋商形成的纲领性文件,随着《中非合作论坛——北京行动计划 (2007 至 2009 年)》和中国“走出去”战略的实施,未来几年非洲投资将是我国政府鼓励投资的地区。坦桑尼亚剑麻深加工将是一个不错的投资领域。我国企业投资坦桑尼亚剑麻深加工优势: 1) 政策支持。根据北京行动计划,中非未来 3 年除加强在政治领域合作外,农业及其农业加工领域也是未来合作的重点。2) 坦政府欢迎我国投资者,中国参与加工业会给坦创造更多就业机会。3) 我国是一个剑麻生产大国,在剑麻深加工方面有适合的经验 and 生产设备。4) 剑麻深加工领域是坦桑尼亚鼓励外资投资的最惠领域。5) 在普惠制条件下,坦桑尼亚的产品出口欧洲、美洲等许多地区都有一定便利,没有配额等限制。

同时我国企业剑麻深加工方面也存在一定的劣势: 1) 剑麻深加工对资金需求量大,要求有很大的资金量。2) 面对国际同业的竞争。

对于劣势我国企业可以通过一定的措施在一定程度上规避。比如,资金需求量,我国企业可以采取并购当地企业的方式,节省重新建造厂房、购买土地的费用等等。面对国际同业的竞争,我国企业可以找准自己的定位,提供产品的买点,比如产品的质量、价格、品牌还是服务等等。这样容易在激烈的国际竞争中占领市场。

坦桑尼亚基本概况与工程承包市场现状

一、坦桑尼亚基本概况

坦桑尼亚国土面积 945,087 平方公里。人口约 3200 万。中坦建交 40 余年,两国关系良好。

坦桑尼亚是世界上最不发达国家之一。人均 GDP257 美元，外债 68.7 亿美元，基础设施落后。近几年，坦政府致力于经济建设，取得一定成效。2003 年 GDP 增长率为 5.6%；2004 年 GDP 增长率为 6%；2005 年 GDP 增长率为 6.7%。坦政府财政预算一半以上依靠外援，主要用于基础设施建设。

坦政局稳定，经济发展势头良好，外来投资多。工程承包机会逐步增多。但坦经济落后，资金紧缺，承包市场规模不大，主要集中在房建、路桥、供水、电信等领域。在矿业、能源领域也有较大工程项目，有待我国企业开拓。但当地法律不规范，官员腐败，金融环境不够理想。

二、工程承包市场现状

坦基础设施建设资金主要来自坦政府自筹资金和国际金融组织、国际社会资助。一般工程规模较大，资金付款有保障，易于索赔。要求投标者资金实力雄厚，管理能力强。招标形式多采用公开招标，要求承包商有良好的信誉和保障。我国企业在坦主要承揽路桥、房建、打井等项目。开展业务的主要公司有：中土国际、中地海外、中国水电、中水总公司、路桥公司、河南国际、海南国际、中川国际等 15 家大企业。我在坦工程技术人员达 1000 多人。2002 年，工程合同额达 8000 万美元；2003、2004 年超过 1 亿美元；2005 年达 3.7 亿美元。预计未来几年，坦承包工程市场前景继续看好。

三、我国承包公司在坦现状

1、中国公司承揽的工程价格较低，有市场竞争力。坦政府对中国公司参与市场竞争，降低工程造价，节省投资表示欢迎。希望加强与中国公司合作，学习中方投标及项目管理经验，引进施工设备、材料、技术，带动当地承包公司发展。

2、我承包公司完成的工程项目质量良好。近年来，我完成的工程项目有坦赞公路等项目。

3、中国公司作为实力雄厚的大型国营公司，受政府领导与监督，坦方认为企业即使在亏损的情况下，也会保证工程的完工。业主从降低风险角度考虑，多愿意选择中国公司作为承包商。

四、我国公司在坦工程承包市场存在的问题

1、中国公司间竞争激烈。价格偏低，经济效益下降。施工过程中困难重重。甚至亏本运营，难以保证工程质量和工期。损坏中国公司整体形象，影响双边关系。2004 年，由于市场活跃，低价竞标，市场有所好转。但是中国公司整体价格仍比西方公司低 20%。

2、坦是世界上最不发达的国家之一，除中国公司在工程承包市场占 30% 份额外，其它还有欧洲、南非、中东等实力雄厚的企业。当地政府优惠保护当地公司。坦目前的工程承包市场基本饱和。中国公司经营范围大而全，没有形成专业优势与优势化分工。

3、我承包公司雇佣当地工程技术人员少，与当地公众合作更少，我承包公司并没有帮助当地人民缓解就业压力问题，造成当地企业对我颇有微词。坦政府正在制定、研究新的行业发展政策，以提高当地承包商的竞争实力，并适当限制外国公司参与。从长远来看，与当地公司的合作将是使中国公司处于有利地位，并达到双赢。但还存在许多困难：（1）语言沟通困难。（2）对当地法律、法规的不了解。（3）财务、税收的灵活处理难于与当地企业沟通。（4）中方为国企，坦方为实体企业，在资金利益方面，坦方会千方百计争取，易造成合作关系破裂或是中方让步，造成企业亏损。

（5）坦投标文件不规范。如坦企业不按标书要求及时提供保函或授权书或是只提供复印件等。上述因素将影响我企业在坦的资格预审，后审投标，一些有优势的承包公司失去了投、中标的机会。

随着坦企业私有化进程的加快，在能源、矿业开发领域将有很多大的项目，坦政府鼓励外国公司和私营企业参与开发。但我公司在资金、技术、管理人才、经营机制、竞争力等方面存在不少问题。

4、中国公司在当地市场占有率高，进一步发展面临困难。随着经济全球化发展，西方跨国公司日益关注非洲的经济发展，如何适应非洲私有化形势，为我公司承揽更多大型项目创造条件，需要我们使馆全体同仁共同努力。

5、我承包公司对当地市场调研重视不够，投入力量不多，缺乏长远规划，市场定位不准确。

6、我工程管理技术人员普遍外语水平低，交流存在障碍。影响公平合作与管理。

五、采取措施，促使我承包业务进一步发展

1、探讨成立协调小组，建立机制，制定游戏规则，规范市场，企业自主协调行业纪律。

2、受总统大选影响，2004、2005 年承包工程市场活跃，项目多，金额大，工期短。在经历高峰期后，必将有所萎缩、回落。希望我国企业未雨绸缪，深入调查研究，认真分析坦桑尼亚经济发展形势与市场发展潜力。

3、强化回避风险意识

4、研究属地化经营策略，尽快融入当地社会，利用当地承包商工程技术人员的力量，降低工程成本，减少工程中非技术性工难，尽早熟悉当地法律、法规。

5、了解工程信息，把握市场发展前景，享受项目优惠。疏通与政府主管部门关系，赢得政府与当地公司的支持。与当地企业合作，可采取合资、合作的企业联合方式投标。发挥双方优势，争取更多的市场份额，互利互惠。

我国企业目前在工程承包领域还处于下游阶段，如修路、盖房、建桥等；如何发展到上游阶段，如设计、兼理等，是我们需要共同努力的目标。

我国企业要以战略的眼光看非洲，探讨多种形势合作，在非洲大陆私有化浪潮中，投资、参与将为最重要的方式。中国企业面临巨大挑战。中国单一公司实力有限，难以应对带资承包方式，需要公司间联合，需要大家共同探讨投资、援外、承包贸易、技术合作相互促进的共同发展的多种贸易合作方式，实现资源最佳配置。

资料来源：

中华人民共和国商务部网站

中华人民共和国海关统计年鉴

中华人民共和国驻阿根廷商赞处

坦桑尼亚税务总署

达勒斯萨拉姆港海关

焦点科技股份有限公司（中国制造网）

南京市高新区星火路软件大厦A座8-12F

邮政编码：210061

电话：（025）66677777

Http://www.made-in-china.com