

Экспортный гид

# Шоколад и шоколадные кондитерские изделия

---



Нигерия



Экспортный гид

# Шоколад и шоколадные кондитерские изделия



Нигерия

Гид создан при участии:



АСКОНД

# Предисловие

---

Настоящий гид разработан как практическое руководство для организации экспорта шоколада и шоколадных кондитерских изделий в Нигерию. Гид основан на следующих принципах:

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

Представленные материалы помогут принять взвешенное решение о выходе на рынок и максимально эффективно организовать экспорт шоколада и шоколадных кондитерских изделий в Нигерию.

© ФГБУ «Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации», 2023.

© Все права защищены.

Никакая часть данного издания не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельцев авторских прав. При использовании ссылка на правообладателя и источник заимствования обязательна.



# Оглавление

---

<b>Резюме .....</b>	<b>5</b>
<b>Список сокращений.....</b>	<b>6</b>
<b>Введение .....</b>	<b>7</b>
<b>1. Краткий обзор — Нигерия .....</b>	<b>10</b>
1.1. Экономические тенденции .....	12
1.2. Политические тенденции.....	19
1.3. Демографические тенденции .....	22
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны.....	23
<b>2. Обзор рынка.....</b>	<b>25</b>
2.1. Объем и динамика рынка .....	27
2.2. Потребительские предпочтения .....	46
2.3. Торгово-распределительная сеть .....	48
2.4. Конкурентная среда и участники рынка.....	54
<b>3. Стандарты на продукцию .....</b>	<b>57</b>
3.1. Требования к производителям .....	59
3.2. Требования к продукции.....	60
3.3. Требования к упаковке и маркировке .....	66
<b>4. Барьеры входа на рынок.....</b>	<b>67</b>
4.1. Особенности таможенных процедур.....	69
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры .....	73
<b>5. Организация экспортных поставок .....</b>	<b>75</b>
5.1. Логистика.....	77
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций .....	87
5.3. Формы присутствия на рынке .....	89
5.4. Защита интеллектуальной собственности.....	91
<b>6. Продвижение продукции .....</b>	<b>94</b>
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке .....	96
6.2. Отраслевые выставки и ярмарки .....	98
<b>7. Особые экономические зоны .....</b>	<b>99</b>
<b>8. Особенности ведения бизнеса .....</b>	<b>104</b>
<b>9. Преимущества и риски осуществления поставок .....</b>	<b>109</b>
9.1. Преимущества.....	111
9.2. Риски.....	112

<b>10. Карта действий экспортера .....</b>	<b>114</b>
<b>11. Контактная информация .....</b>	<b>118</b>
11.1. Потенциальные партнеры .....	120
11.2. Профильные организации .....	121
<b>12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК .....</b>	<b>122</b>

# Резюме

---

- Федеративная Республика Нигерия — государство в Западной Африке с населением более 213 млн человек. Нигерия относится к развивающимся государствам: ВВП на душу населения составил 5,5 тыс. долл. США (142-е место в 2021 г.). Крупнейший город — Лагос, в агломерации которого проживает более 15 млн человек. Нигерия разделена на два макрорегиона — Север с преобладанием африканского народа хауса (мусульмане) и Юг с преимущественно христианским населением (этнические группы йоруба, ибo, иджо и др.).
- Нигерия является самой крупной экономикой в Африке и лидирует по размеру потребительского рынка. Тем не менее страна зависит от экспорта углеводородов, что делает ее более уязвимой к внешним вызовам. Нигерия входит в топ-17 крупнейших экспортеров нефти в мире. Нефтяной сектор обеспечивает около 89% доходов страны от экспорта.
- Сельское хозяйство является одной из основных отраслей экономики. Большая часть производителей — это мелкие фермерские хозяйства. В ВВП Нигерии на долю аграрного сектора приходится 23,4%, а доля занятого населения составляет 34,7%. Растениеводство производит свыше 90% всей сельскохозяйственной продукции, животноводство — менее 10%. Однако объемы производства не позволяют полностью обеспечивать потребности населения, поэтому страна остается нетто-импортером продукции АПК.
- Ввиду жаркого климата и ограниченного использования холодильников и кондиционеров в Нигерии массового спроса на шоколад пока не наблюдается. Объемы потребления значительно выше среди городского населения. При этом затяжное снижение цен на нефть с 2014 г. во многом сдерживает развитие рынка шоколада в стране.
- Нехватка инфраструктуры для хранения продуктов и перебои с электричеством не позволяют наращивать потребление шоколада и шоколадных кондитерских изделий. Жители страны преимущественно потребляют шоколад вне дома, в связи с чем HoReCa является одним из наиболее перспективных направлений для выхода на рынок.
- Нигерийский рынок шоколадной продукции в высокой степени консолидирован: объем продаж тремя крупнейшими компаниями составляет более 60% объема розничного рынка. Безусловными лидерами являются иностранные производители — Mars, Nestlé, Mondelez. Местное производство шоколада обеспечивается крупнейшими международными компаниями.
- Нигерия является членом Экономического сообщества западноафриканских государств (ЭКОВАС), на территории которого действует единый внешний тариф. В отношении шоколадной продукции из России размер пошлины составляет 35%.

# Список сокращений

---

## Англоязычные сокращения

<b>AfCFTA</b>	African Continental Free Trade Area — Африканская континентальная зона свободной торговли
<b>B2B</b>	business-to-business — модель продаж компаниям
<b>B2C</b>	business-to-consumer — модель продаж конечному потребителю
<b>GMP</b>	good manufacturing practice — надлежащая производственная практика
<b>HoReCa</b>	Hotel, Restaurant, Catering — гостиничный и ресторанный бизнес
<b>ITC</b>	International Trade Centre — Международный торговый центр
<b>NAFDAC</b>	National Agency for Food and Drug Administration and Control — Национальное агентство по регистрации и контролю пищевых продуктов и лекарственных препаратов
<b>USDA</b>	U.S. Department of Agriculture — Министерство сельского хозяйства США

## Русскоязычные сокращения

<b>АПК</b>	агропромышленный комплекс
<b>ВВП</b>	валовой внутренний продукт
<b>ВОИС</b>	Всемирная организация интеллектуальной собственности
<b>ЕАЭС</b>	Евразийский экономический союз
<b>ЗСТ</b>	зона свободной торговли
<b>КИ</b>	кондитерские изделия
<b>МВФ</b>	Международный валютный фонд
<b>ПИИ</b>	прямые иностранные инвестиции
<b>ППС</b>	паритет покупательной способности
<b>РОУ АПК</b>	региональные органы управления агропромышленным комплексом
<b>СЭЗ</b>	свободная экономическая зона
<b>ТН ВЭД</b>	товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
<b>ЭКОВАС</b>	Экономическое сообщество стран Западной Африки

# Введение

---





Федеративная Республика Нигерия расположена в Западной Африке. Входит в топ-10 наиболее населенных стран мира (6-е место) и по численности населения занимает первое место на континенте. Отличается культурным и этническим разнообразием. Нигерия разделена на 36 штатов и федеральный столичный округ Абуджа (куда была перенесена столица из Лагоса, крупнейшего города страны). Сильная зависимость от нефтяного сектора делает экономику более уязвимой к внешним вызовам. Нигерия входит в топ-17 мировых экспортеров нефти. Поставки нефти обеспечивают около 89% экспортных доходов страны (по данным на 2021 г.).

### **Общие сведения (2021 г.)**

**ВВП (в текущих ценах):** 441,5 млрд долл. США

**Темпы роста ВВП:** 3,6%

**ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах):** 5 459,1 долл. США

**Уровень инфляции:** 17,0%

**Приток ПИИ:** 4,8 млрд долл. США

**Население:** 213,4 млн человек

**Площадь:** 910,8 тыс. км<sup>2</sup>

**Крупнейшие города по численности населения:** Лагос (15,4 млн), Кано (4,1 млн), Ибадан (3,6 млн), Порт-Харкорт (1,9 млн), Бенин-Сити (1,8 млн)

**Уровень урбанизации:** 52,7%

**Уровень безработицы:** 9,8%

**Структура ВВП:** сельское хозяйство (23,4%), промышленность (31,4%), сфера услуг (43,8%)

**Структура занятости (2020 г.):** сельское хозяйство (34,7%), промышленность (12,2%), сфера услуг (53,1%)

**Основные товары экспорта:** нефть и нефтепродукты, суда, лодки, удобрения, какао и продукты из него, масличные семена и плоды

**Основные товары импорта:** нефть и нефтепродукты, пшеница, автомобили легковые и прочие моторные транспортные средства, предназначенные главным образом для перевозки людей, лекарственные средства, сахар тростниковый или свекловичный

**Объем экспорта:** 47,6 млрд долл. США

**Объем импорта:** 52,4 млрд долл. США

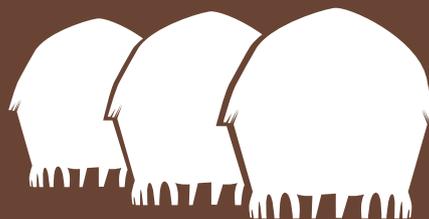
# Краткий обзор — Нигерия

---

1

Содержание

---



## 1.1.

Экономические тенденции

## 1.3.

Демографические тенденции

## 1.2.

Политические тенденции

## 1.4.

Влияние тенденций  
на потребительский рынок страны

## 1.1. Экономические тенденции

Экономика Нигерии, после сокращения в 2020 г. на 1,8%, показала рост на 3,6% по итогам 2021 г. (МВФ, Oxford Economics, Всемирный банк). Восстановлению способствовали следующие факторы: снятие карантинных ограничений, стабилизация мировых цен на нефть, расширение частного сектора, увеличение объемов производства за счет восстановления внутреннего и внешнего спроса, а также правительственные меры поддержки и международная финансовая помощь.

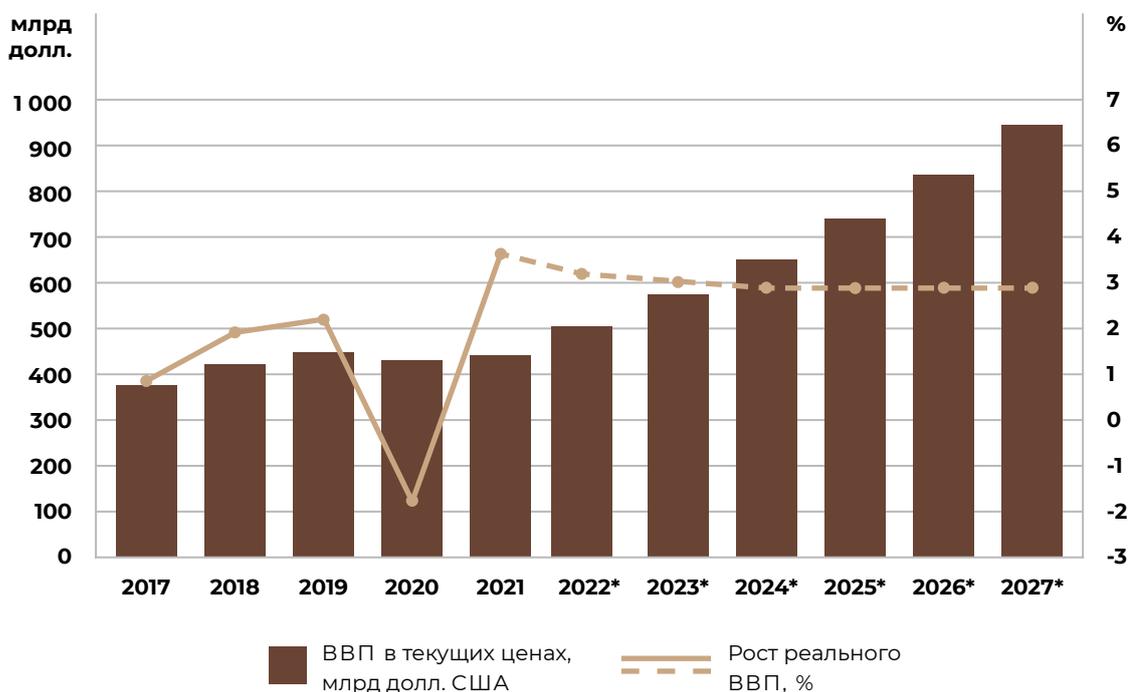
Нигерия все еще не может вернуть первенство по добыче нефти в Африке. Из-за постоянных технических и операционных проблем Международное энергетическое агентство понизило оценку для страны с 1,5 млн баррелей в сутки во II квартале до 1,3 млн баррелей в сутки в III квартале 2022 г. (намного ниже текущей квоты в 1,8 млн баррелей в сутки).

За последнее время перспективы экономического развития Нигерии существенно ухудшились. В частности, негативное влияние оказывает медленное восстановление занятости и доходов населения при высоком уровне безработицы и бедности. Растет неравенство в распределении доходов. Сохраняется волатильность нефтяного сектора и зависимость валютных поступлений от экспортной деятельности (в первую очередь экспорта нефти и нефтепродуктов). Снижение добычи нефти не позволило стране в полной мере воспользоваться стремительным ростом цен на нефть в 2022 г. Кроме того, высокий уровень инфляции и процентных ставок тормозит развитие частного сектора и сдерживает потребительские расходы.

По разным оценкам, в 2022 г. прогнозировалось замедление ВВП до 2,8–3,2% (Oxford Economics, МВФ).



Рис. 1. Динамика ВВП Нигерии в текущих ценах, 2017–2027 гг.



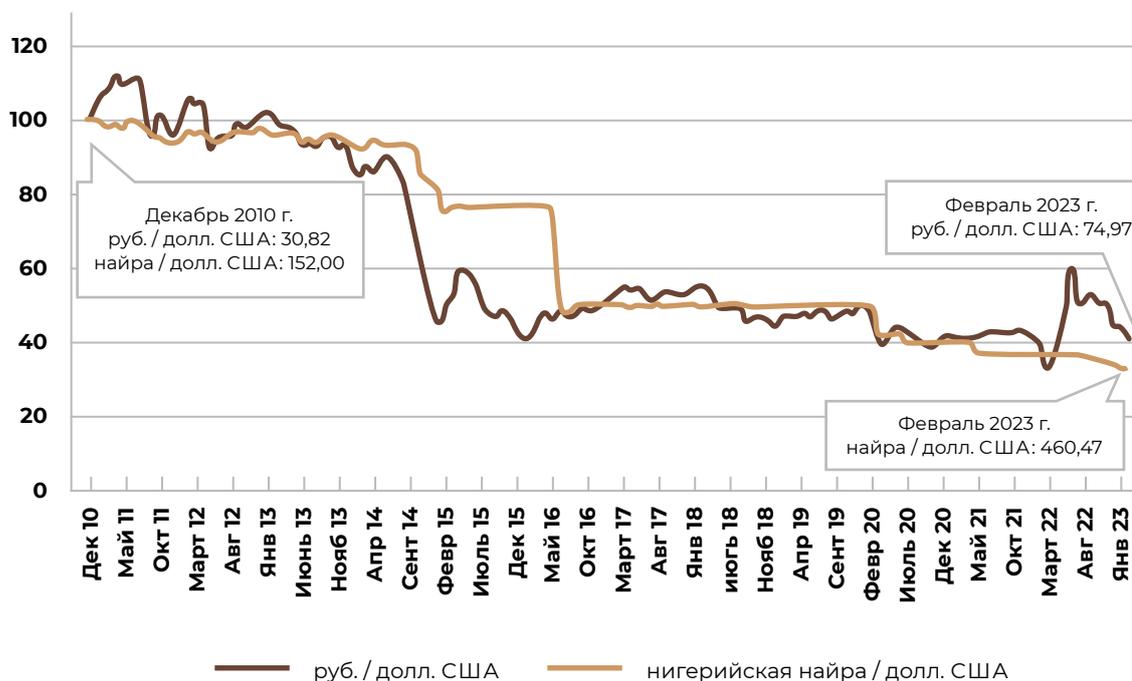
Источник: МВФ (World Economic Outlook), EMIS

Примечание. \*прогноз.

Золотовалютные резервы страны выросли за счет займов МВФ, увеличения выручки от нефти и выпуска еврооблигаций. Тем не менее валютный буфер может оказаться недостаточным для стабилизации курса. Введение методики фиксации валютного курса (Nigerian Autonomous Foreign Exchange Rate Fixing Methodology, NAFEX) несколько ослабило давление на валютные активы. Но при этом между NAFEX и другими обменными курсами сохраняется заметный спред, свидетельствующий о влиянии конъюнктуры рынка на курсы валют (хотя до полноценного плавающего курса пока далеко). Ожидается дефицит иностранной наличной валюты, что может привести к снижению курса NAFEX в случае падения объема резервов.

Согласно оценке Bank of America, в 2023 г. ожидается ослабление национальной валюты примерно на 20% вследствие завышенного курса найры к доллару США. Причем с декабря 2021 г. официальный курс снизился максимум на 10%, тогда как параллельный курс — почти на треть. В результате курсовая разница достигла 70% и по мере ее увеличения растет вероятность возникновения избыточного спроса на иностранную валюту на параллельном рынке.

Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и нигерийской найры к доллару США, декабрь 2010 г. – февраль 2023 г.



Источник: Банк международных расчетов, Банк России

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

До 2020 г. динамика ВВП на душу населения Нигерии была положительная. После спада в 2020 г. (из-за пандемии COVID-19) экономика начала постепенно восстанавливаться.

Однако в сентябре 2022 г. был зафиксирован резкий скачок инфляции на фоне девальвации нигерийской найры и повышения цен на импортные товары, включая газ и жидкое топливо. По данным Национального бюро статистики Нигерии, годовая инфляция ускорилась до 20,8% по сравнению с 20,5% в августе 2022 г. Это самый высокий уровень с сентября 2005 г. Средняя оценка экономистов Bloomberg — около 21%.

В настоящее время инфляция более чем вдвое превышает целевой показатель в 9% Центрального банка Нигерии и, вероятно, будет усиливаться за счет продолжающегося обесценивания местной валюты (в 2022 г. найра снизилась по отношению к доллару США почти на 4%), а также из-за последствий сильнейшего за последнее десятилетие наводнения (было затоплено 108 392 гектара сельскохозяйственных угодий).

Продовольственный индекс, на долю которого приходится более половины инфляционной корзины, вырос на 23,34% по сравнению с 2021 г. Базовая инфляция, которая исключает сельскохозяйственную продукцию, ускорилась до 17,6% в сентябре 2022 г. по сравнению с 17,2% в августе 2022 г.

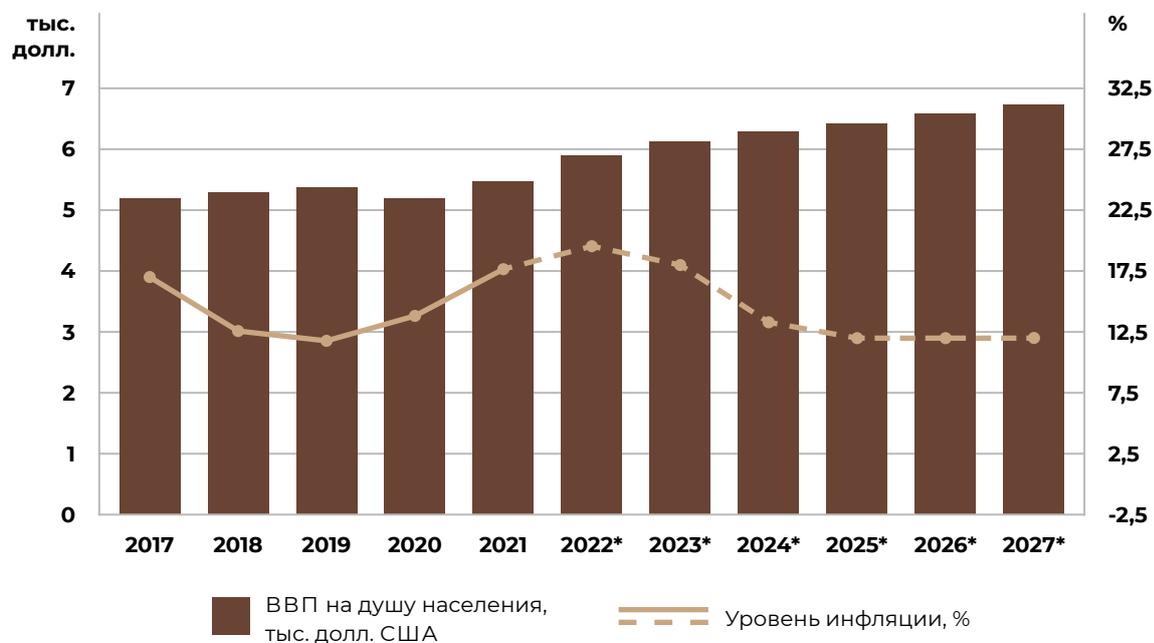
К тому же в октябре 2022 г. уровень инфляции в Нигерии достиг нового 17-летнего максимума с показателем 21,09% (по сравнению с 20,77% месяцем ранее). Продовольственная инфляция также выросла до 23,72% (с 23,34% в сентябре 2022 г.), тогда как уровень базовой инфляции повысился до 17,76% (с 17,6%).

По данным Национального бюро статистики Нигерии, причинами затянувшейся инфляции могут быть перебои с поставками продовольствия, увеличение стоимости импорта из-за постоянного обесценивания валюты и рост себестоимости производства, в частности, из-за удорожания электроэнергии. Продовольственную инфляцию вызывает рост цен на зерновые и крупы, хлебобулочные изделия, продукты питания, картофель, ямс и другие клубнеплоды, а также на масложировую продукцию. Наибольший рост базовой корзины был зафиксирован в ценах на газ, жидкое топливо, пассажирские перевозки воздушным транспортом, а также твердое топливо и автозапчасти.

Управляющий Центрального банка Годвин Эмефиле в сентябре сделал заявление о том, что политики будут повышать ставки до тех пор, пока инфляция остается стабильно высокой. По сообщению Министра финансов Зайнаб Ахмед, правительство надеется, что инфляция в ближайшие месяцы достигнет пика и начнет снижаться.

В 2022 г. Центральный банк Нигерии в общей сложности повысил процентную ставку на 500 базисных пунктов.

Рис. 3. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2017–2027 гг.

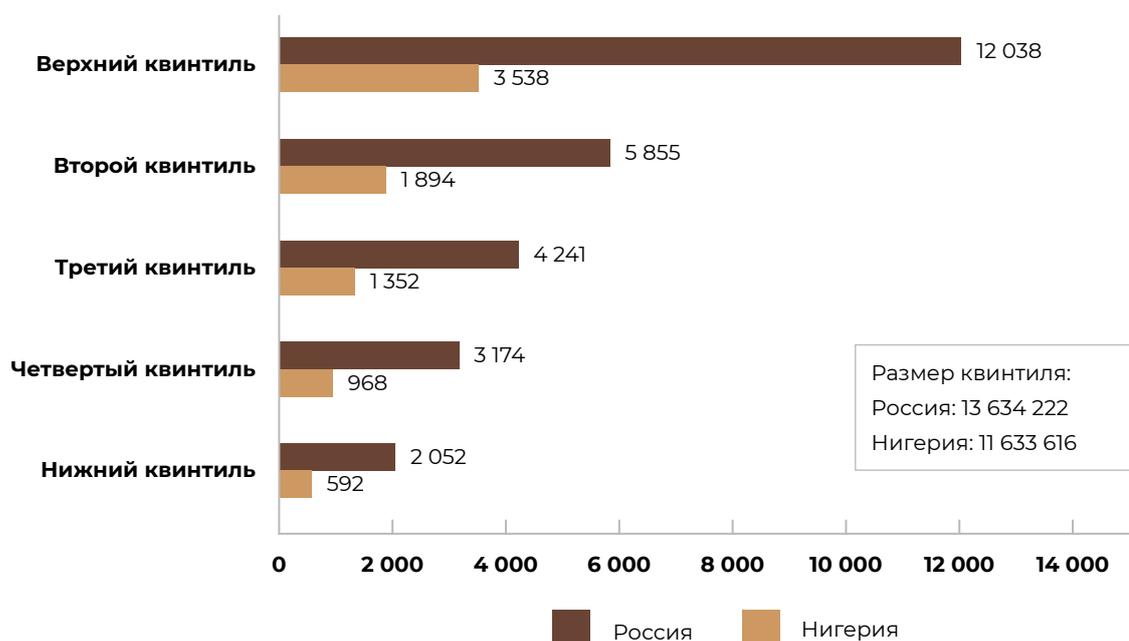


Источник: МВФ

Примечание. \*прогноз.

Несмотря на то, что Нигерия является крупнейшей экономикой континента, экономическое неравенство в стране остается очень значительным. По прогнозу на 2022 г., число бедных за четыре года увеличилось на 14,7% — с 82,1 млн в 2018 г. до 95,1 млн человек в 2022 г. Согласно данным Всемирного банка, 4 из 10 нигерийцев живут за чертой бедности. По коэффициенту Джини Нигерия занимает 11-е место в Западной Африке и 100-е место среди 163 стран мира.

Рис. 4. Среднемесячные доходы занятого населения по квинтильным (20%) группам, 2021 г., долл. США



Источник: Всемирный банк, МВФ, ООН

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

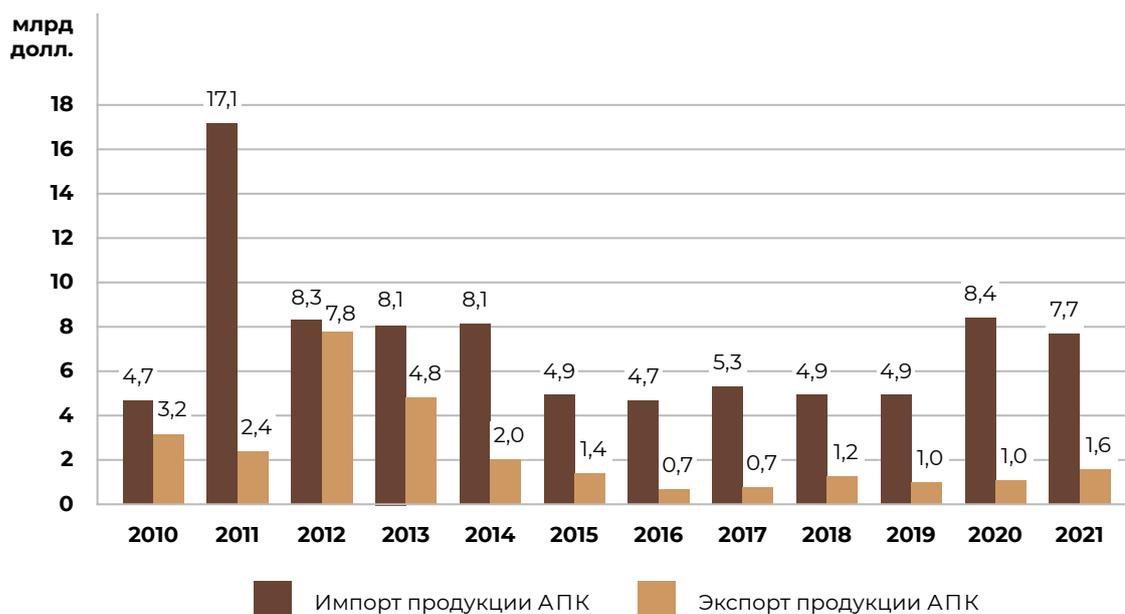
## Внешняя торговля продукцией АПК

Сельское хозяйство является одной из основных отраслей экономики. Большая часть производителей — это мелкие фермерские хозяйства. На долю аграрного сектора в ВВП Нигерии приходится 23,4%. В этом секторе занято 34,7% населения.

Растениеводство производит свыше 90% всей сельскохозяйственной продукции, животноводство — менее 10%. Однако объемы производства не позволяют полностью обеспечивать потребности населения, поэтому страна остается нетто-импортером продукции АПК.

Основные продукты АПК, которые поставляются в Нигерию: пшеница, сахар свекловичный и тростниковый, рыба мороженая, сухое молоко, масло пальмовое, экстракт солодовый, прочие пищевые продукты из муки, крупы, крахмала, молока, а также спирт, солод, маргарин, рыба (сушеная, соленая, копченая, в рассоле) и другие продукты.

Рис. 5. Внешняя торговля продукцией АПК Нигерии, 2010–2021 гг., млрд долл. США



Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

Табл. 1. Структура экспорта продукции АПК Нигерии, 2021 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Какао-бобы	560,1	36,0
Семена кунжута	282,7	18,2
Орехи кешью	181,8	11,7
Сигары и сигареты	110,6	7,1
Жмых и шрот соевые	67,5	4,3
Орехи кокосовые	59,9	3,8
Ракообразные	47,7	3,1

Продолжение табл. 1.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Какао-масло	34,0	2,2
Срезанные цветы	17,2	1,1
Какао-паста	16,6	1,1
Прочие продукты	177,9	11,4
<b>Итого</b>	<b>1 556,1</b>	<b>100,0</b>

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

Табл. 2. Структура импорта продукции АПК Нигерии, 2021 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Пшеница	2 723,3	35,5
Сахар свекловичный и тростниковый	895,2	11,7
Рыба мороженая	703,8	9,2
Сухое молоко	455,9	5,9
Масло пальмовое	442,3	5,8
Экстракт солодовый, прочие пищевые продукты из муки, крупы, крахмала, молока	251,1	3,3
Спирт	164,9	2,2
Солод	134,1	1,7
Маргарин	128,8	1,7
Рыба сушеная, соленая, копченая, в рассоле	126,2	1,6
Прочие продукты	1 638,9	21,4
<b>Итого</b>	<b>7 664,6</b>	<b>100,0</b>

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

## 1.2. Политические тенденции

Нигерия — многоэтническое (более 500 этносов) федеративное государство, численность населения которого превышает 213 млн человек. Страна состоит из 36 автономных штатов и федеральной столичной территории. В системе государственного управления региональные и местные власти играют важную роль, поскольку опираются на традиционные структуры и локальные элиты. Они реализуют решения федерального центра, а некоторые наиболее богатые южные штаты ведут относительно автономную внешнеэкономическую деятельность и могут выступать в качестве потенциальных контрагентов. Нигерия разделена на два макрорегиона — Север с преобладанием африканского народа хауса (мусульмане) и Юг с преимущественно христианским населением (этнические группы йоруба, ибо, иджо и др.).

Политическая система Нигерии, сложившаяся после возврата к демократии в 1990-х гг., предусматривает ротацию высших должностей между представителями двух основных религий (ислама и христианства), наиболее крупных народностей (до пяти этнических групп), а также Севера и Юга. Нарушение хрупкого баланса сил может привести к дестабилизации политической системы и обострению внутривнутриполитических конфликтов.

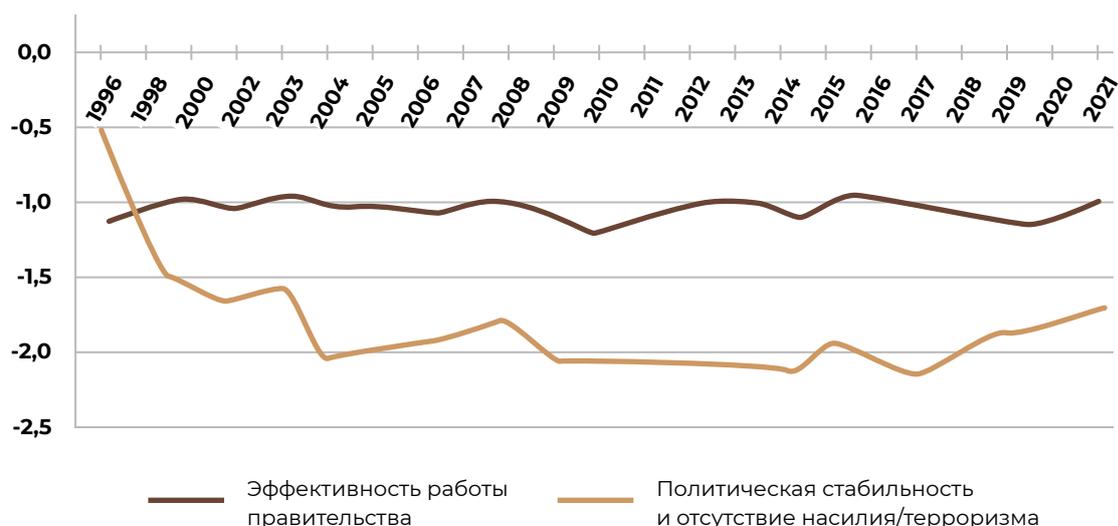
В конце февраля 2023 г. новым президентом Нигерии стал Бола Тинубу, кандидат от правящей партии «Конгресс всех прогрессивных сил». Президент является представителем народа йоруба, а вице-президент — хауса. В оппозиционной партии — наоборот. В Нигерии кандидатам необходимо набрать простое большинство: более 25% голосов в 24 штатах и столице. Бола Тинубу одержал победу с результатом 37,6% голосов по стране. Два других кандидата второго тура набрали чуть меньше: Атику Абубакар от Народно-демократической партии — 29% и Питер Оби от Лейбористской партии — 25,4%.

Самое большое население в Африке представляет собой не только возможности, но и риски, поскольку человеческий потенциал остается нереализованным. Так, свыше 80 млн нигерийцев (около 40%) находятся за чертой бедности и еще более 50 млн человек (25%) — в тяжелом материальном положении. Поскольку естественный прирост опережает снижение бедности, к 2024 г. число нигерийцев, живущих в условиях крайней нищеты, увеличится на 7,7 млн человек. Кроме того, сохраняется напряженность между христианами и мусульманами в Нигерии.

В структуре нигерийской экономики преобладает низкопроизводительное сельское хозяйство и экспортно ориентированный нефтегазовый сектор. Правительство Мохаммада Бухари предприняло попытку диверсификации экономики за счет валютного контроля и ограничения импорта для развития внутреннего производства.

Показатели политической стабильности и эффективности государственного управления достигли пика в 2016 г., потом последовала дестабилизация обстановки на фоне обострения межнациональных противоречий в отдельных регионах. К 2021 г. произошло улучшение ситуации. Эффективность государственного управления, в свою очередь, на протяжении последних лет повышалась, во многом благодаря активной цифровизации.

Рис. 6. Основные показатели качества государственного управления в Нигерии



Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators)

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

Отношения Нигерии с соседними и остальными странами значительно улучшились с момента восстановления демократии в 1990-х гг. Нигерия, как крупнейшая экономика континента, претендует на постоянное место в Совете Безопасности ООН (однако это оспаривают Египет, ЮАР и ряд других стран).

США остаются одним из важнейших международных партнеров Нигерии. Сотрудничество в области безопасности является частью общеполитического соглашения между двумя странами и поддерживается в рамках Двусторонней комиссии, созданной в 2010 г. Правительство США оказывает существенное влияние на внешнюю политику Нигерии. Американские компании являются крупнейшими инвесторами. Динамично развивается сотрудничество в сельскохозяйственном, энергетическом и финансовом секторах.

Британские и французские компании (Shell и Total) добывают наибольшую часть нефти и газа в Нигерии. ЕС — крупнейший внешнеторговый партнер страны. Нигерия занимает второе место по величине товарооборота с ЕС среди стран Африки к югу от Сахары. Компании из Евросоюза (в первую очередь французские) заинтересованы в выходе на продовольственный рынок Нигерии, за который они конкурируют с американскими, бразильскими и российскими поставщиками.

В Нигерии также растет влияние Китая, который участвует в реализации масштабных инфраструктурных проектов, предоставляет кредиты и наращивает закупки нигерийской нефти.

Россия давно поддерживает торгово-экономические отношения с Нигерией. Между двумя странами действует ряд соглашений, в том числе о воздушном сообщении, взаимной торговле, экономическом и научно-техническом сотрудничестве. Так, в 2001 г. была подписана Декларация о принципах дружественных отношений и сформирована Межправительственная комиссия по экономическому и научно-техническому сотрудничеству. В 2021 г. посольство Нигерии в Москве объявило о подписании рамочного соглашения для поставок военной техники. Соглашение о военно-техническом сотрудничестве также предусматривает «послепродажное обслуживание, подготовку кадров и передачу технологий».

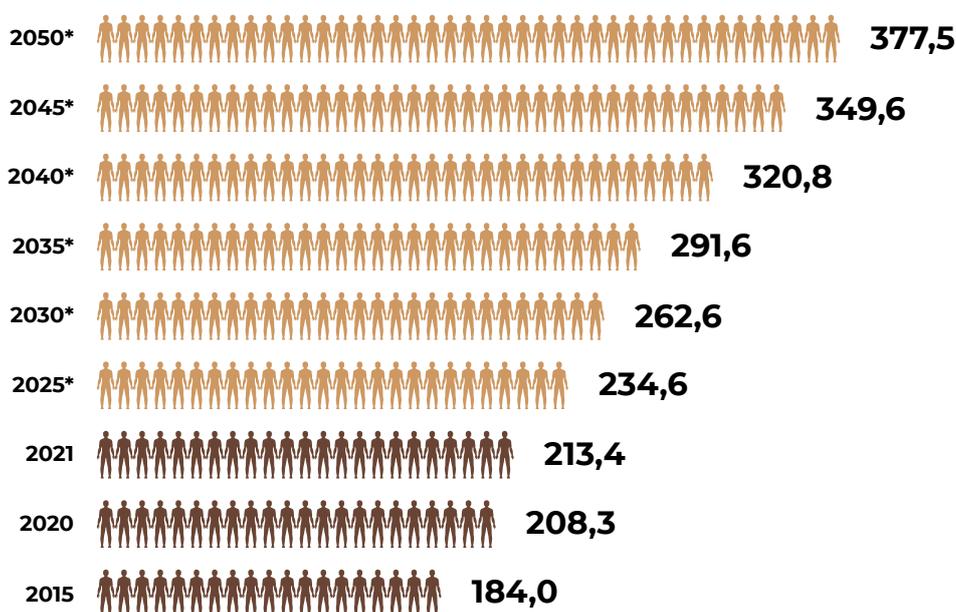
В то же время Нигерия проводит осторожный курс в отношениях с Россией, а ряд крупных заявленных проектов российских компаний не увенчался успехом. За прошедшее десятилетие укрепилась российско-нигерийские связи в области сельского хозяйства: Россия, наряду с США, стала крупнейшим поставщиком пшеницы в Нигерию; в 2019 г. начались поставки российских калийных удобрений.



### 1.3. Демографические тенденции

В 2021 г. население Нигерии составило 213,4 млн человек. Из них около 53% проживает в городах. Для страны характерна высокая доля молодого населения. Соответственно, ожидается продолжение демографического прироста: 2,5% (2015–2021 гг.) и 2,0% (2021–2050 гг.). В 2050 г. общая численность населения прогнозируется на уровне 377,5 млн человек.

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

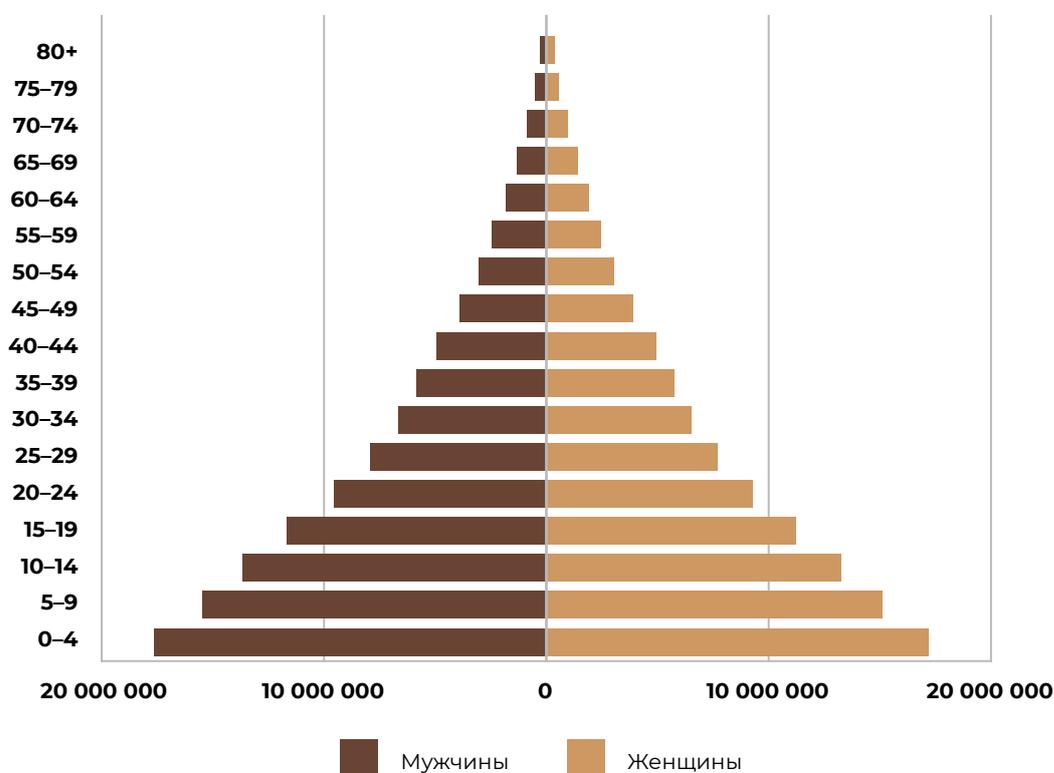


Источник: ООН

Примечание. \*прогноз.

Трудоспособное население (54%) и молодежь в возрасте до 25 лет (63%) станут драйвером развития потребительского рынка Нигерии. При этом наиболее остро стоит проблема социально-экономического неравенства. Инфляция постоянно обновляет максимумы, что негативно отражается на покупательной способности нигерийцев со средним уровнем дохода.

Рис. 8. Население Нигерии по полу и возрасту, 2021 г.



Источник: ООН

## 1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

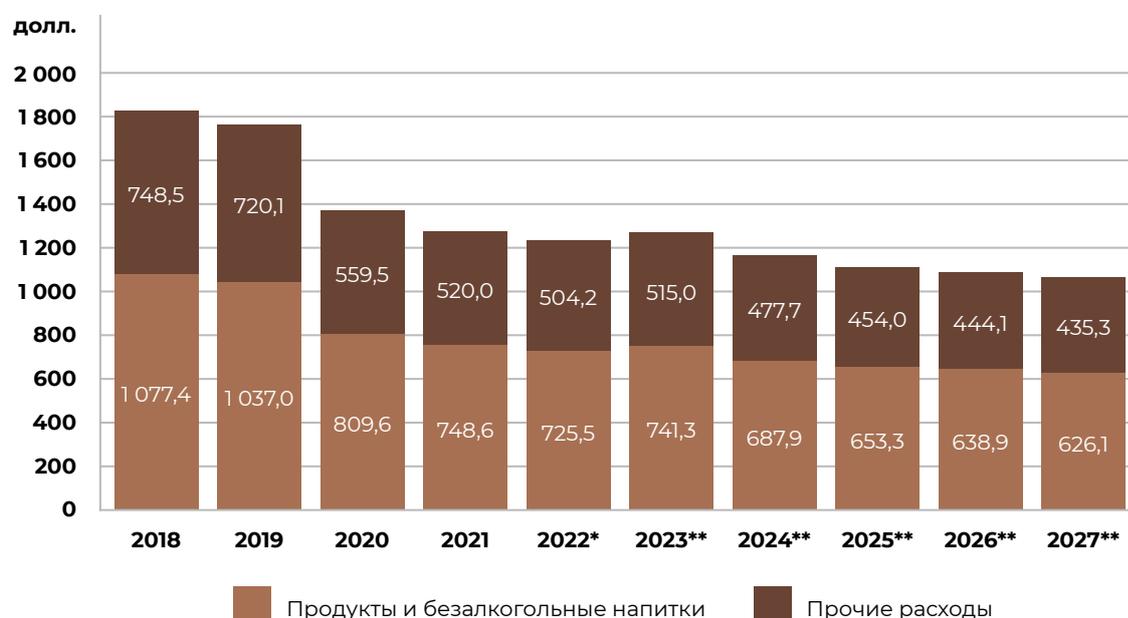
Нигерия является крупнейшей африканской экономикой и в то же время самой густонаселенной страной континента. Кроме того, в стране быстро увеличивается доля городского населения, что расширяет потенциал потребительского рынка. Растущая телекоммуникационная инфраструктура и база интернет-пользователей также способствуют развитию сектора электронной торговли.

Однако рынок продовольственных товаров находится под негативным влиянием целого ряда экономических факторов. Еще до пандемии наблюдались такие проблемы, как девальвация нигерийской найры и нехватка наличных долларов из-за падения спроса на нефть. В 2022 г. цены на нефть повысились, но правительству пришлось увеличить субсидирование расходов на топливо. Более того, инфляция достигла рекордного за 17 лет значения. В результате сокращается покупательная способность местных потребителей, снижается уровень их доверия и ослабевает спрос на продовольственные товары.

Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок Нигерии:

- высокий уровень инфляции;
- рост цен на продукты питания;
- снижение покупательной способности населения;
- динамичное развитие электронной торговли;
- рост популярности сервисов доставки;
- сектор розничной торговли находится в стадии активного развития. Торговые сети расширяют свое присутствие не только в мегаполисах, но и в маленьких городах, однако наибольшая часть продаж продуктов питания пока приходится на традиционную розницу;
- хранение продуктов в замороженном или охлажденном виде затруднено из-за перебоев в подаче электроэнергии;
- потребители в стране открыты к импортной продукции и положительно воспринимают продукты питания и напитки известных брендов.

Рис. 9. Расходы на конечное потребление на душу населения в постоянных ценах 2021 г., 2018–2027 гг., долл. США



Источник: Euromonitor International (Passport)

Примечание. \*оценка, \*\*прогноз.

# Обзор рынка

---



Содержание

---

## **2.1.**

Объем и динамика рынка

## **2.2.**

Потребительские предпочтения

## **2.3.**

Торгово-распределительная сеть

## **2.4.**

Конкурентная среда  
и участники рынка



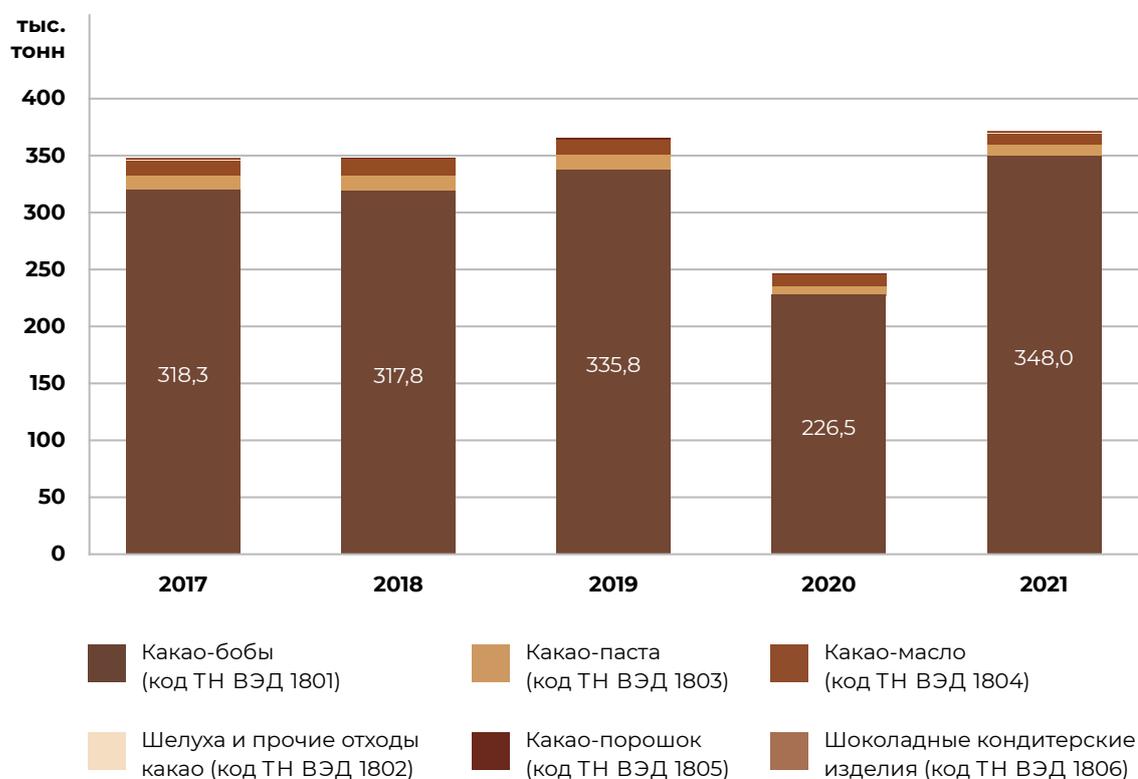
## 2.1. Объем и динамика рынка

### Производство

Нигерия является четвертым по величине производителем какао-бобов в мире. Согласно оценочным данным ФАО, объем внутреннего производства в последние годы составляет 300–350 тыс. тонн. При этом выращиваемые в Нигерии какао-бобы практически полностью экспортируются. Поставки преимущественно осуществляются в виде бобов и в небольшом количестве продуктов их первичной переработки. За 2017–2021 гг. объемы экспорта увеличивались (за исключением сокращения в 2020 г. из-за глобальных сбоев в цепочках поставок). В 2021 г. экспорт какао-бобов составил 348,0 тыс. тонн. Суммарный объем поставок какао-бобов и какао-продуктов — 370,2 тыс. тонн.

В Нигерии отсутствуют возможности для налаживания собственного производства, поскольку какао-сырье в основном идет на экспорт. Местные производители шоколада и шоколадных кондитерских изделий, как правило, представлены небольшими компаниями с ограниченным выпуском крафтовой продукции. Главным драйвером роста для таких компаний является высокая цена импорта шоколадной продукции в Нигерии.

Рис. 10. Экспорт какао-бобов и какао-продуктов Нигерии, 2017–2021 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Зеркальные данные.

## Потребление

Потребление шоколада и шоколадных кондитерских изделий в Нигерии остается крайне низким. Из-за высоких цен данный вид продукции недоступен для большинства покупателей и востребован только у состоятельных людей. Потребление на душу населения в 2021 г. составило 0,04 кг в год, продемонстрировав рост на 31% по сравнению с предыдущим годом.

Наибольшая часть шоколада и шоколадных кондитерских изделий представлена импортными товарами. На рынке присутствуют крупнейшие мультинациональные компании, в том числе Mars Inc. с флагманским брендом Snickers. Доля Mars Inc. составляет 44%. На втором месте расположилась Mondelez International Inc. с долей 20%. Далее идут Nestlé S.A. (16%), Chocoladefabriken Lindt & Sprüngli AG (7%) и Simsek Biscuit & Food Inc. Co. (2%). Топ-5 компаний занимают 88% рынка.

Тем не менее постепенный рост уровня жизни населения, а также продолжающаяся урбанизация в среднесрочной перспективе будут стимулировать спрос. Так, если в 2017 г. потребление шоколада и шоколадных кондитерских изделий в Нигерии составляло 6,1 тыс. тонн, то уже в следующем году показатель вырос на 39%, составив 8,5 тыс. тонн. В 2019 г. рост продолжился, а потребление достигло пикового уровня в 9,7 тыс. тонн. В 2020 г. произошло ожидаемое снижение его объемов вследствие пандемии COVID-19. Однако в 2021 г. рост возобновился до 8,2 тыс. тонн. Тенденция увеличения потребления привела к появлению на рынке более дешевых аналогов продукции, предлагаемой крупными компаниями. В частности, получили распространение такие бренды, как индийский Oshon и турецкий Kingtat, которые в большей степени отвечают уровню платежеспособности населения.

Таким образом, на рынке Нигерии перспективными будут шоколад и шоколадные кондитерские изделия, продаваемые по ценам, которые будут доступны большому количеству потребителей и ниже тех цен, которые предлагают крупные мультинациональные компании.

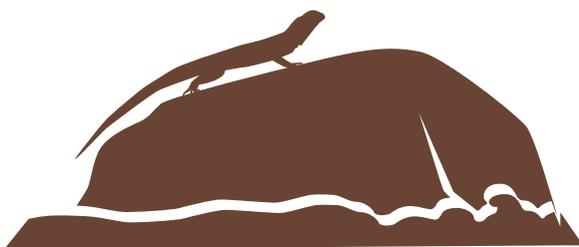
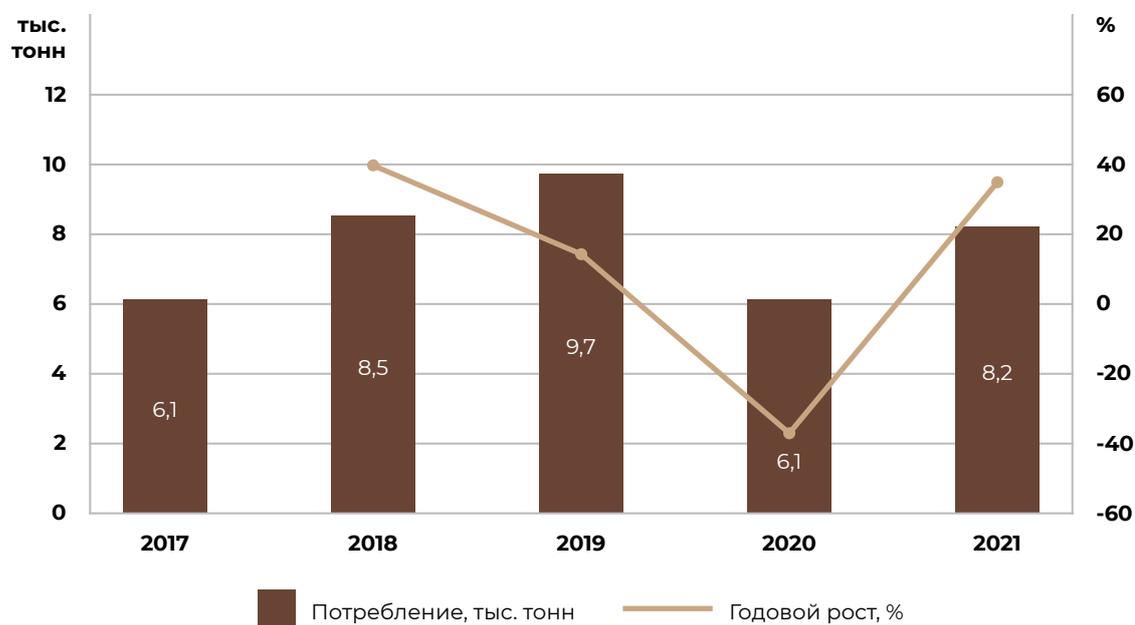
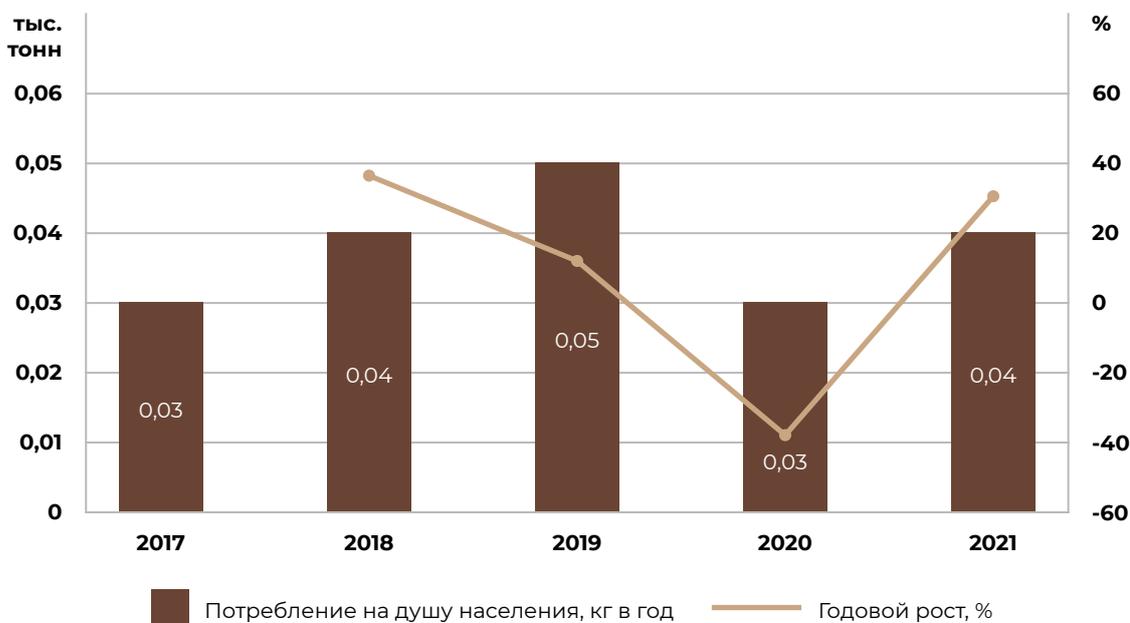


Рис. 11. Потребление шоколада и шоколадных кондитерских изделий в Нигерии, 2017–2021 гг.



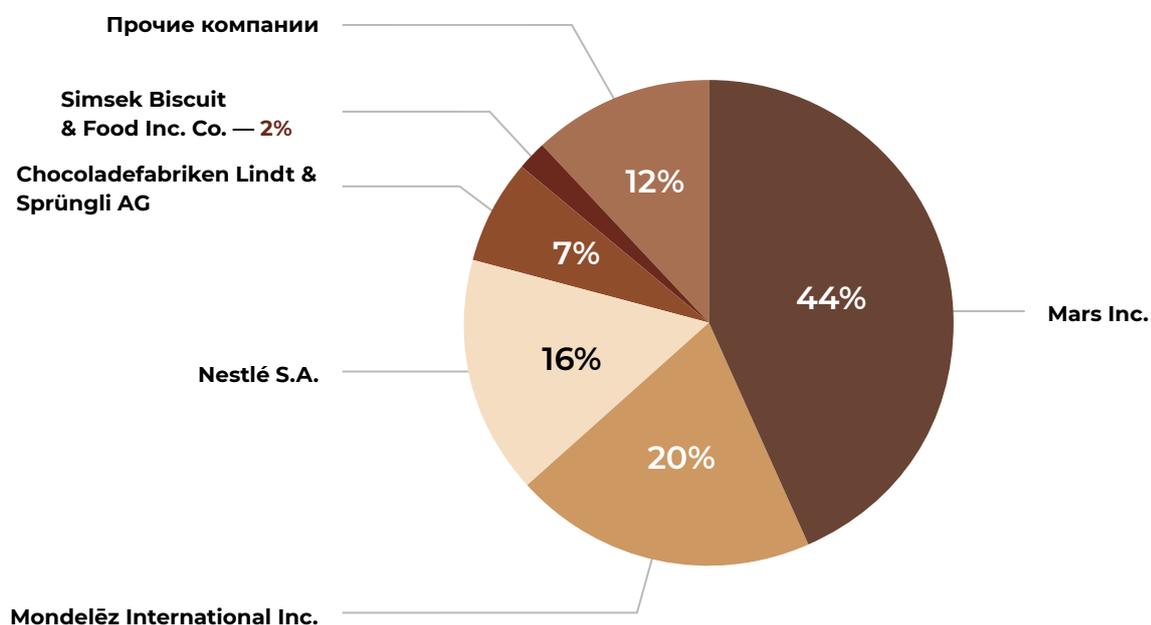
Источник: USDA, Euromonitor International, оценки отраслевых экспертов

Рис. 12. Потребление шоколада и шоколадных кондитерских изделий на душу населения в Нигерии, 2017–2021 гг.



Источник: USDA, Euromonitor International, оценки отраслевых экспертов

Рис. 13. Структура розничных продаж шоколада и шоколадных кондитерских изделий Нигерии по компаниям в стоимостном выражении, 2021 г., %

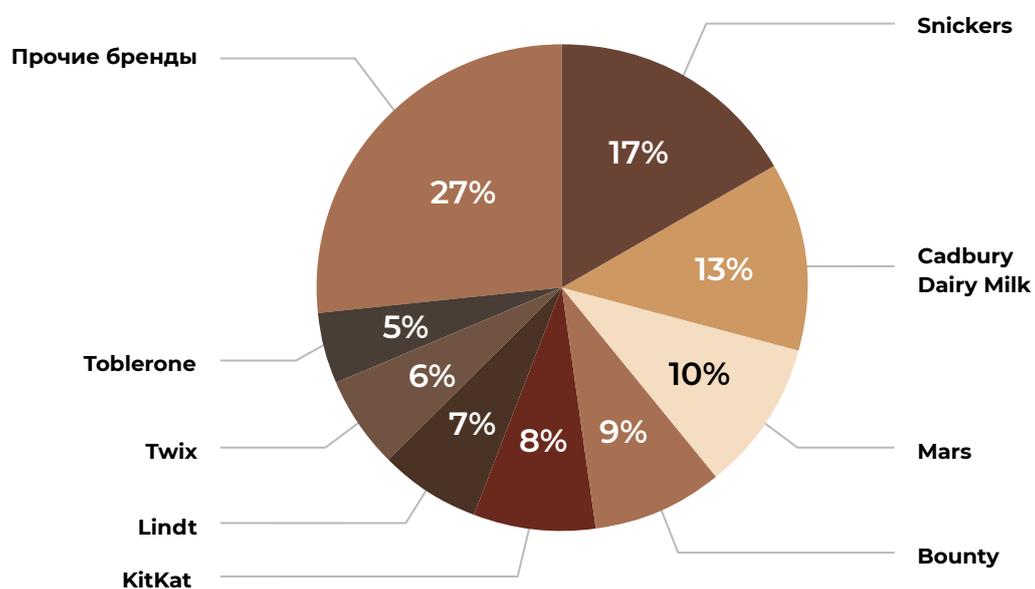


Источник: Euromonitor International

Наиболее популярным брендом шоколада и шоколадных кондитерских изделий на рынке Нигерии является Snickers, доля которого в 2021 г. составила 17%. Также популярностью пользуется продукция под торговой маркой Cadbury Dairy Milk (13% рынка), Mars (10%), Bounty (9%), KitKat (8%).



Рис. 14. Структура розничных продаж шоколада и шоколадных кондитерских изделий Нигерии по брендам в стоимостном выражении, 2021 г., %



Источник: Euromonitor International

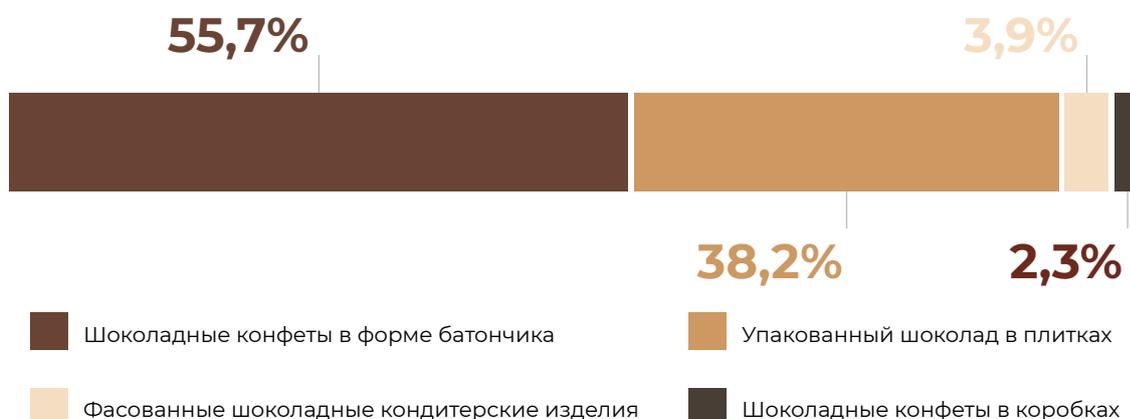
В структуре розничных продаж шоколада и шоколадных кондитерских изделий 55,7% занимают шоколадные конфеты в форме батончика. Данный вид продукции популярен за счет своей относительно низкой цены по сравнению с плиточным шоколадом, доля которого на рынке Нигерии составляет 38,2%.

Табл. 3. Структура рынка шоколада и шоколадных кондитерских изделий Нигерии по видам в стоимостном выражении, 2017–2021 г., млн долл. США

Вид	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
Шоколадные конфеты в форме батончика	19,0	16,9	18,0	16,4	17,2	55,7
Упакованный шоколад в плитках	16,0	12,2	12,7	11,5	11,8	38,2
Фасованные шоколадные кондитерские изделия	1,3	1,2	1,3	1,2	1,2	3,9
Шоколадные конфеты в коробках	1,1	0,8	0,8	0,7	0,7	2,3
<b>Итого</b>	<b>37,4</b>	<b>31,0</b>	<b>32,8</b>	<b>29,8</b>	<b>30,9</b>	<b>100,0</b>

Источник: Euromonitor International

Рис. 15. Структура розничных продаж шоколада и шоколадных кондитерских изделий Нигерии по видам в стоимостном выражении, 2021 г., %



Источник: Euromonitor International

## Экспорт и импорт

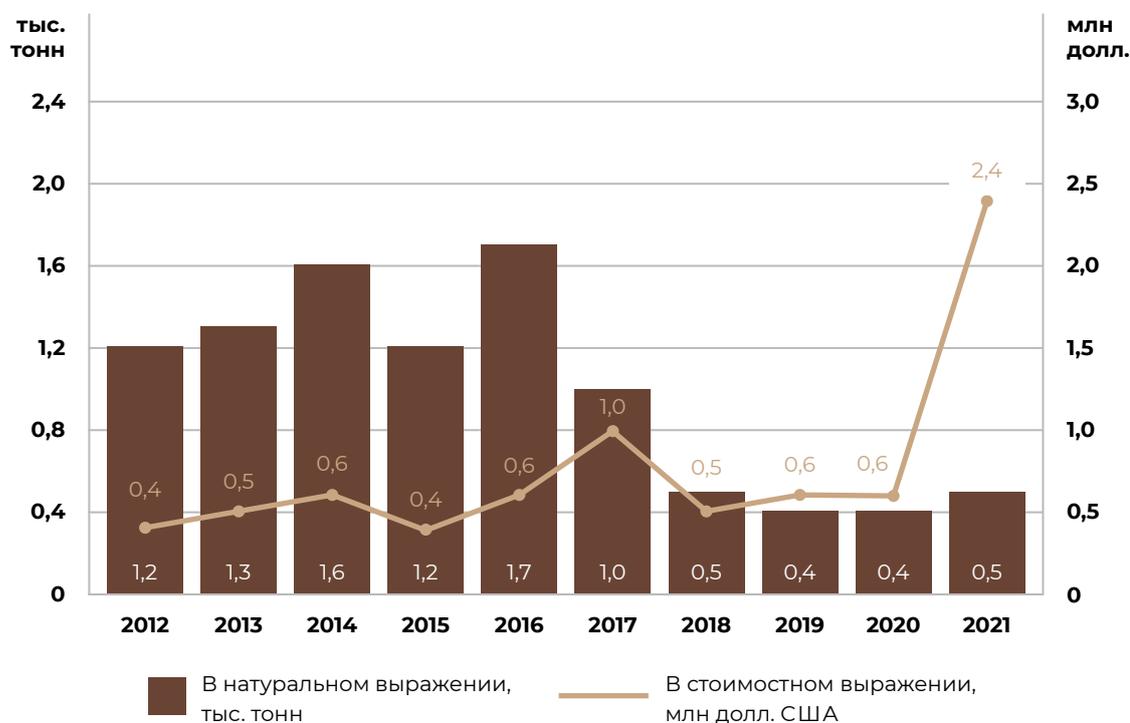
### Экспорт

Ввиду отсутствия развитого внутреннего производства шоколада и шоколадных кондитерских изделий экспорт Нигерии является незначительным. В основном осуществляются небольшие поставки продукции ручной работы, произведенной малыми предприятиями.

До 2016 г. включительно экспорт стабильно превышал 1 тыс. тонн в год. Пиковые показатели были достигнуты в том же 2016 г., составив 1,7 тыс. тонн на 0,6 млн долл. США, и с тех пор начали стремительно снижаться. К 2021 г. экспорт сократился до 0,5 тыс. тонн (2,4 млн долл. США). Существенный рост показателя в стоимостном выражении связан с резким повышением цен на прочий шоколад, содержащий какао (код ТН ВЭД 180690).



Рис. 16. Экспорт шоколада и шоколадных кондитерских изделий Нигерии в натуральном и стоимостном выражении, 2012–2021 гг.



Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 1806.

Основным потребителем шоколадных изделий из Нигерии является Республика Того, на долю которой пришлось 58,1% объема в натуральном выражении, но всего 5,4% в стоимостном. Основными потребителями нигерийского шоколада в стоимостном выражении являлись развитые страны — Сингапур, Нидерланды, США, ОАЭ. В 2021 г. на них суммарно пришлось 87,2% экспорта.

## Импорт

Импорт кондитерских изделий Нигерии в 2021 г. составил 58,7 тыс. тонн на 102,2 млн долл. США, что на 3,2% в натуральном выражении выше 2020 г., но при этом на 5,4% ниже в стоимостном. Сахаристые кондитерские изделия показывают наибольший рост и являются основной категорией кондитерских изделий, импортируемых Нигерией. Шоколадные кондитерские изделия составили 14,8% поставок по весу и 22,3% по стоимости.

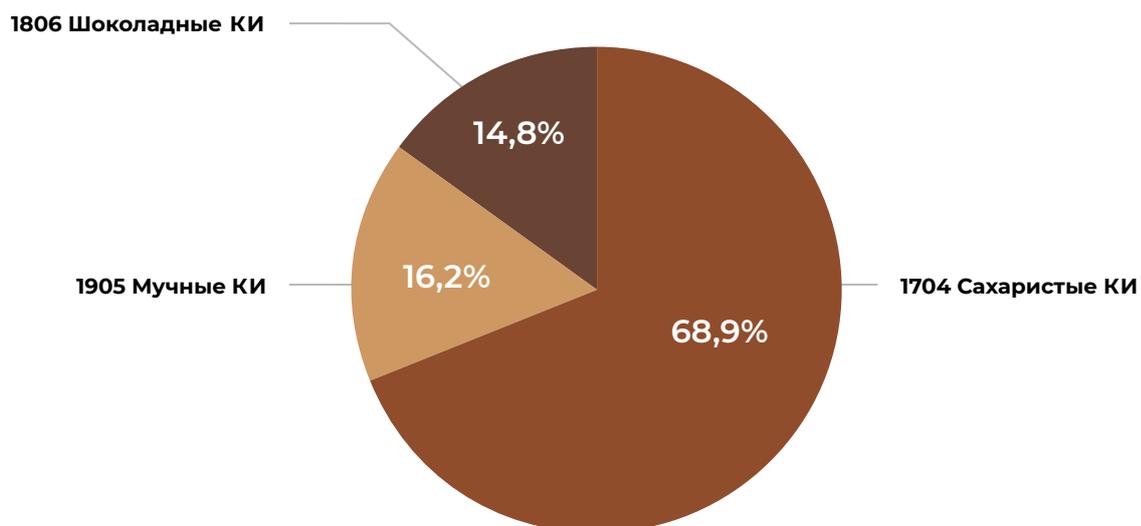
Табл. 4. Структура импорта кондитерских изделий Нигерии по видам в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн

Код ТН ВЭД	Наименование	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
1704	Сахаристые КИ	6,9	13,6	17,8	21,0	17,7	22,0	25,8	33,8	40,9	40,5	68,9
1905	Мучные КИ	7,3	10,6	12,3	14,3	9,4	10,1	8,1	10,2	9,5	9,5	16,2
1806	Шоколадные КИ	4,7	6,6	10,0	6,5	4,8	7,1	9,0	10,1	6,5	8,7	14,8
	<b>Итого</b>	<b>18,9</b>	<b>30,8</b>	<b>40,1</b>	<b>41,8</b>	<b>31,9</b>	<b>39,2</b>	<b>42,8</b>	<b>54,2</b>	<b>56,9</b>	<b>58,7</b>	<b>100,0</b>

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

Рис. 17. Структура импорта кондитерских изделий Нигерии по видам в натуральном выражении, 2021 г., %



Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

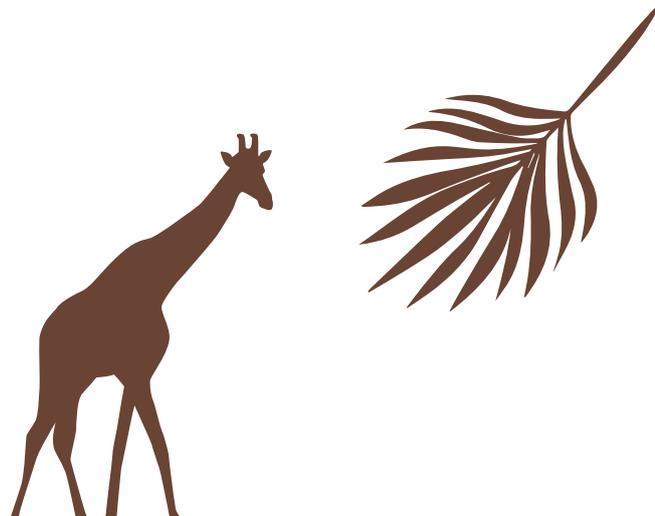


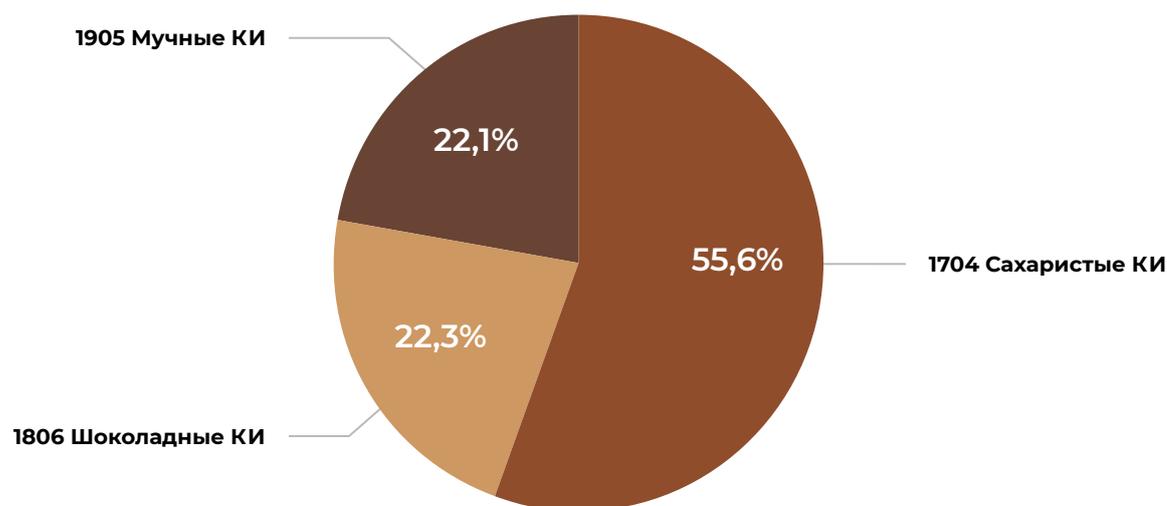
Табл. 5. Структура импорта кондитерских изделий Нигерии по видам в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США

Код ТН ВЭД	Наименование	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
1704	Сахаристые КИ	13,4	26,2	37,0	41,9	34,1	33,9	46,7	55,7	62,5	56,9	55,6
1806	Шоколадные КИ	16,6	22,4	28,6	19,0	14,0	19,7	25,3	29,3	17,3	22,8	22,3
1905	Мучные КИ	23,6	34,2	41,3	40,5	21,2	20,6	16,4	19,8	19,2	22,6	22,1
	<b>Итого</b>	<b>53,6</b>	<b>82,8</b>	<b>106,9</b>	<b>101,4</b>	<b>69,3</b>	<b>74,2</b>	<b>88,4</b>	<b>104,7</b>	<b>99,0</b>	<b>102,2</b>	<b>100,0</b>

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Зеркальные данные.

Рис. 18. Структура импорта кондитерских изделий Нигерии по видам в стоимостном выражении, 2021 г., %

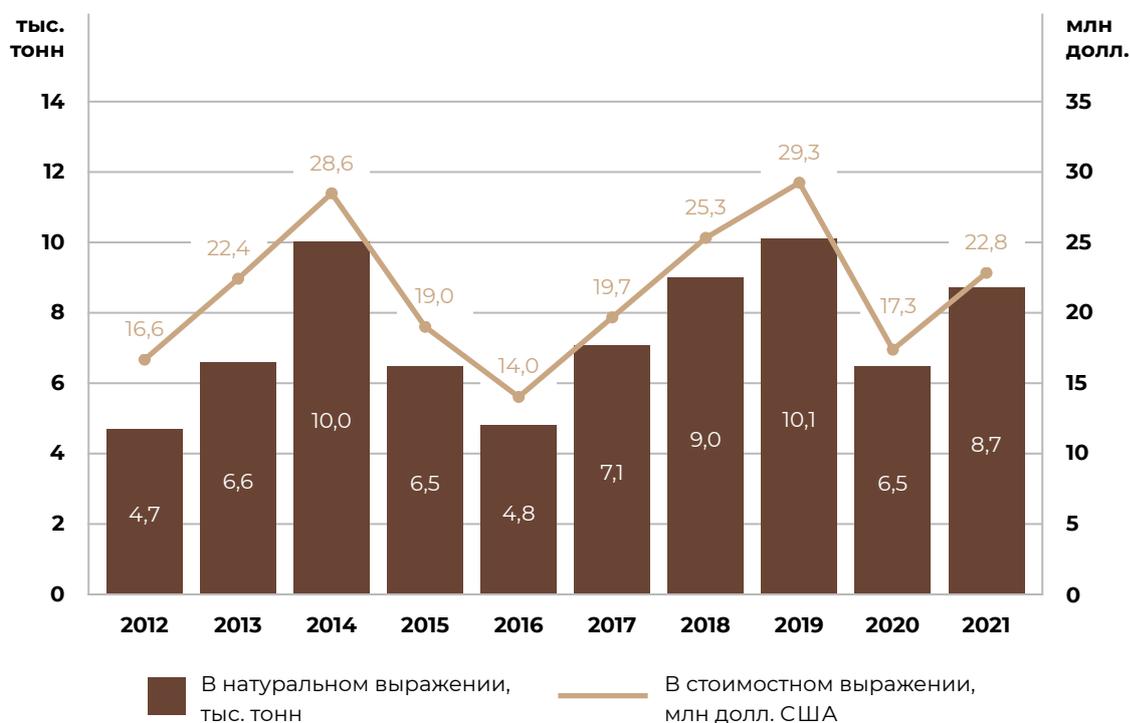


Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

Основная часть потребляемого в Нигерии шоколада и шоколадных кондитерских изделий импортируется из других стран. Несмотря на нестабильность поставок, отмечается тенденция роста. Так, в 2012 г. импорт составил 4,7 тыс. тонн (16,6 млн долл. США). Пиковые показатели были достигнуты в 2019 г. накануне пандемии, когда Нигерия импортировала 10,1 тыс. тонн шоколада и шоколадных кондитерских изделий на сумму 29,3 млн долл. США. После спада в 2020 г. рост возобновился в 2021 г., составив 8,7 тыс. тонн (22,8 млн долл. США).

Рис. 19. Импорт шоколада и шоколадных кондитерских изделий Нигерии в натуральном и стоимостном выражении, 2012–2021 гг.



Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 1806.

В структуре импорта преобладал шоколад с начинкой и прочие шоколадные изделия. До 2020 г. поставлялся заметный объем какао-порошка с добавлением сахара, в основном из соседних стран — Того, Нигера и Камеруна.

Табл. 6. Структура импорта шоколада и шоколадных кондитерских изделий Нигерии по категориям в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн

Код ТН ВЭД	Наименование	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
180690	Прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао	2,5	3,4	5,0	3,6	2,5	4,3	3,4	4,3	4,1	5,8	66,4
180631	Изделия прочие, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой	0,9	1,2	1,7	1,0	1,1	1,0	1,0	0,9	1,8	2,1	24,6

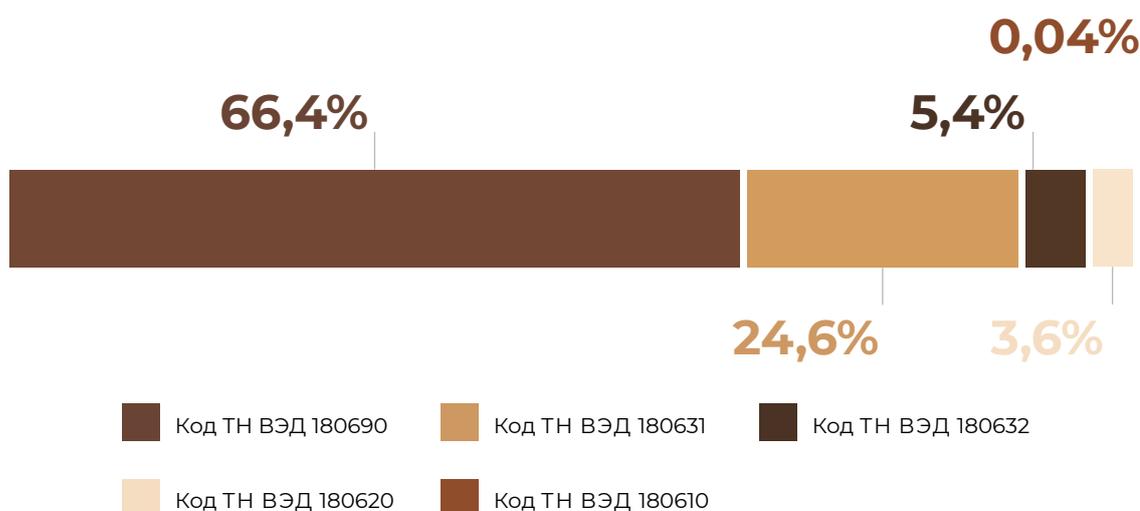
Продолжение табл. 6.

Код ТН ВЭД	Наименование	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
180632	Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках	0,3	0,9	1,9	0,4	0,3	1,3	0,5	0,3	0,4	0,5	5,4
180620	Прочие изделия, в брикетах, пластинках и плитках, массой более 2 кг, или в жидком, пастообразном, порошкообразном, гранулированном виде, или в виде иной бесформенной массы в контейнерах или упаковках	0,4	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,4	0,1	0,3	3,6
180610	Какао-порошок с добавлением сахара или других подслащивающих веществ	0,6	0,9	1,2	1,4	0,8	0,3	3,9	4,3	0,1	0,003	0,04
<b>Итого</b>		<b>4,7</b>	<b>6,6</b>	<b>10,0</b>	<b>6,5</b>	<b>4,8</b>	<b>7,1</b>	<b>9,0</b>	<b>10,1</b>	<b>6,5</b>	<b>8,7</b>	<b>100,0</b>

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

Рис. 20. Структура импорта шоколада и шоколадных кондитерских изделий Нигерии по категориям в натуральном выражении, 2021 г., %



Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

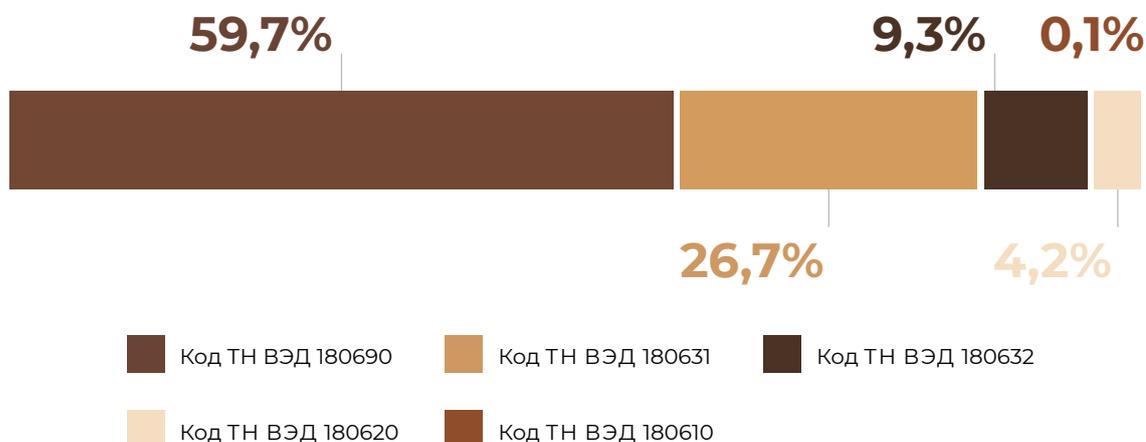
Табл. 7. Структура импорта шоколада и шоколадных кондитерских изделий Нигерии по категориям в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США

Код ТН ВЭД	Наименование	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
180690	Прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао	8,5	10,1	14,2	10,2	7,4	11,5	8,6	10,4	10,8	13,6	59,7
180631	Изделия прочие, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой	3,0	3,9	4,9	3,1	3,3	3,1	3,2	3,2	4,4	6,1	26,7
180632	Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках	1,2	3,1	5,5	1,7	0,9	4,0	1,7	1,7	1,6	2,1	9,3
180620	Прочие изделия, в брикетах, пластинках и плитках, массой более 2 кг, или в жидком, пастообразном, порошкообразном, гранулированном виде, или в виде иной бесформенной массы в контейнерах или упаковках	1,3	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,2	1,3	0,4	1,0	4,2
180610	Какао-порошок с добавлением сахара или других подслащивающих веществ	2,7	4,8	3,6	3,6	2,2	0,8	11,5	12,7	0,2	0,02	0,1
<b>Итого</b>		<b>16,6</b>	<b>22,4</b>	<b>28,6</b>	<b>19,0</b>	<b>14,0</b>	<b>19,7</b>	<b>25,3</b>	<b>29,3</b>	<b>17,3</b>	<b>22,8</b>	<b>100,0</b>

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

Рис. 21. Структура импорта шоколада и шоколадных кондитерских изделий Нигерии по категориям в стоимостном выражении, 2021 г., %



Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

Нигерия импортирует шоколад и шоколадные кондитерские изделия из многих стран. Лидером по поставкам является Турция, стабильно удерживающая этот статус на протяжении последних лет. В 2021 г. доля турецких поставок составила 45,7% в натуральном и 35,5% в стоимостном выражении. Импорт из Турции увеличился с 0,7 тыс. тонн (1,6 млн долл. США) в 2012 г. до 4,0 тыс. тонн (8,1 млн долл. США) в 2021 г.

Другим крупным поставщиком является Индия, которая также нарастила объемы экспорта в Нигерию, заняв в 2021 г. долю в 19,8% в натуральном выражении и 11,3% в стоимостном. На третьем месте по объемам импорта в натуральном выражении — Нидерланды. При том, что объемы поставок растут медленно, страна занимает 8,1% рынка по весу и 12,3% по стоимости. Поставки из Индонезии, которая ранее входила в число лидеров по экспорту в Нигерию, сокращаются.

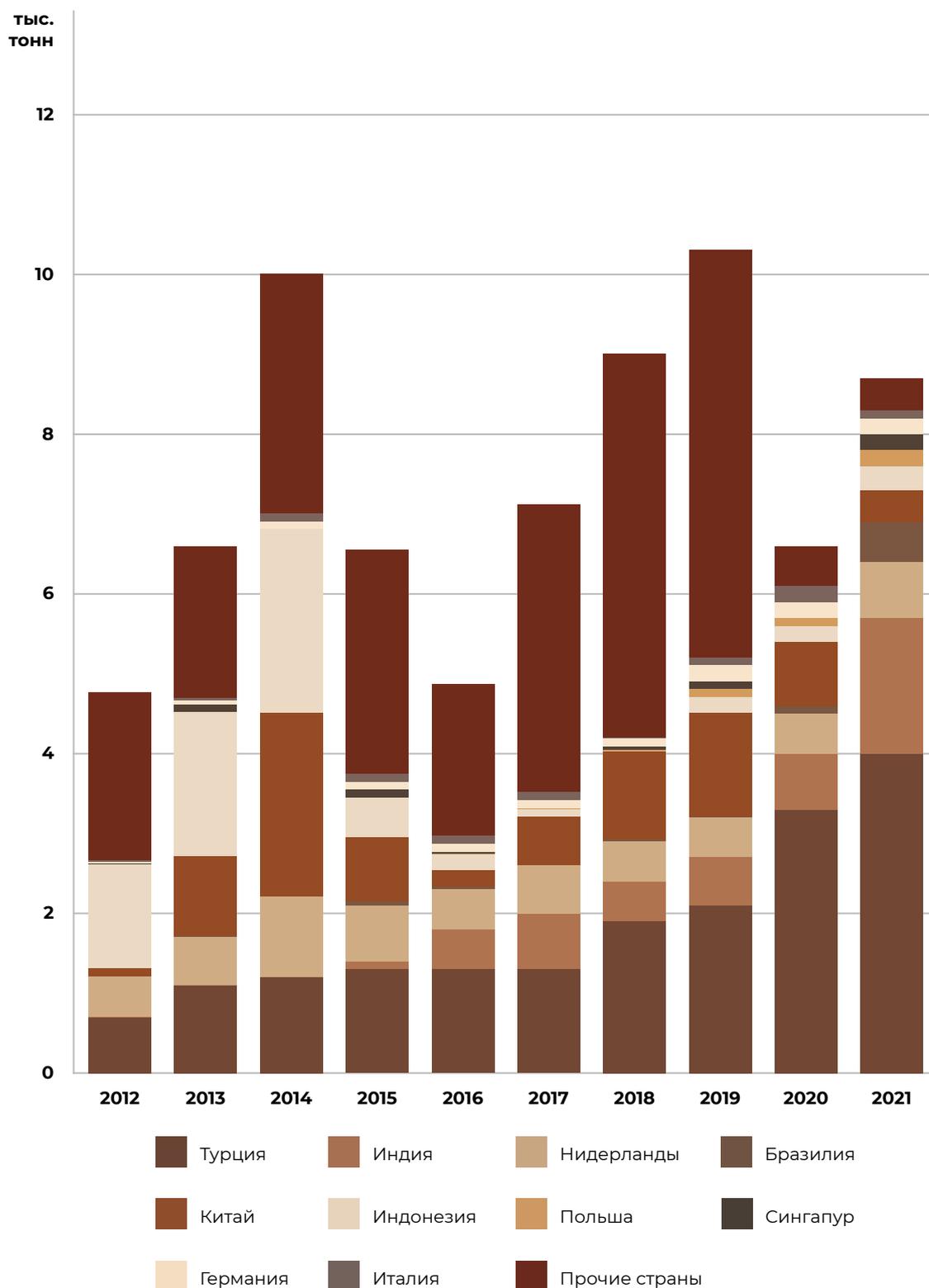
Табл. 8. Импорт шоколада и шоколадных кондитерских изделий Нигерии по странам в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн

№	Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
1	Турция	0,7	1,1	1,2	1,3	1,3	1,3	1,9	2,1	3,3	4,0	45,7
2	Индия	0,004	0,0	0,0	0,1	0,5	0,7	0,5	0,6	0,7	1,7	19,8
3	Нидерланды	0,5	0,6	1,0	0,7	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,7	8,1
4	Бразилия	0,01	0,02	0,00	0,05	0,04	0,01	0,03	0,01	0,1	0,5	5,7
5	Китай	0,1	1,0	2,3	0,8	0,2	0,6	1,1	1,3	0,8	0,4	4,8
6	Индонезия	1,3	1,8	2,3	0,5	0,2	0,1	0,0	0,2	0,2	0,3	3,0
7	Польша	0,001	—	—	—	0,004	0,002	0,019	0,1	0,1	0,2	2,4
8	Сингапур	0,004	0,1	0,0	0,1	0,03	0,01	0,04	0,1	0,0	0,2	2,1
9	Германия	0,022	0,05	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	2,1
10	Италия	0,026	0,03	0,1	0,1	0,1	0,1	0,02	0,1	0,2	0,1	1,7
	Прочие страны	2,1	1,9	3,0	2,8	1,9	3,6	4,8	5,1	0,5	0,4	4,6
	<b>Итого</b>	<b>4,7</b>	<b>6,6</b>	<b>10,0</b>	<b>6,5</b>	<b>4,8</b>	<b>7,1</b>	<b>9,0</b>	<b>10,1</b>	<b>6,5</b>	<b>8,7</b>	<b>100,0</b>

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 1806.

Рис. 22. Импорт шоколада и шоколадных кондитерских изделий Нигерии по странам в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн



Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 1806.

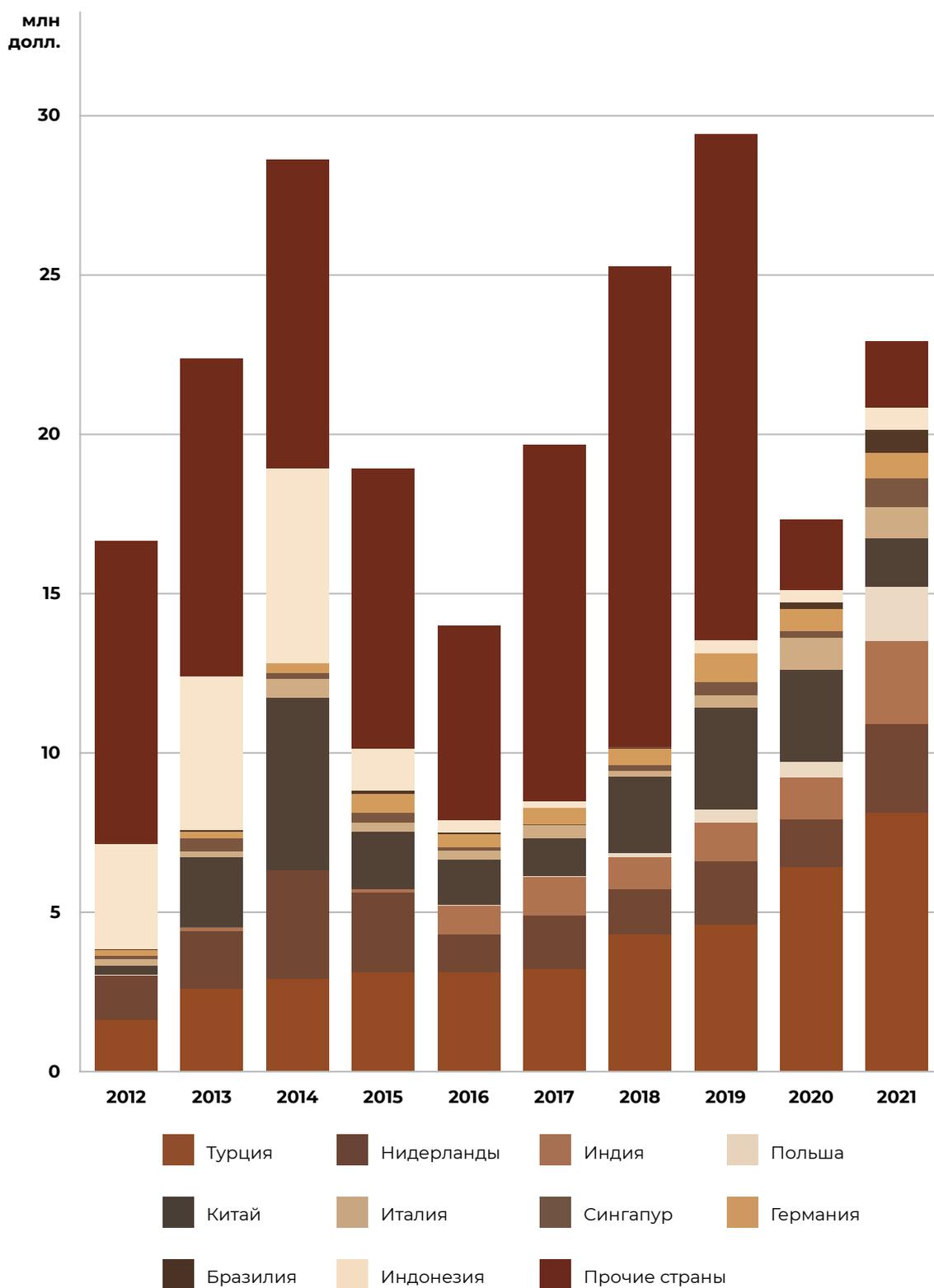
Табл. 9. Импорт шоколада и шоколадных кондитерских изделий Нигерии по странам в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США

№	Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
1	Турция	1,6	2,6	2,9	3,1	3,1	3,2	4,3	4,6	6,4	8,1	35,5
2	Нидерланды	1,4	1,8	3,4	2,5	1,2	1,7	1,4	2,0	1,5	2,8	12,3
3	Индия	0,003	0,1	0,0	0,1	0,9	1,2	1,0	1,2	1,3	2,6	11,3
4	Польша	0,004	—	—	—	0,02	0,01	0,14	0,4	0,5	1,7	7,3
5	Китай	0,3	2,2	5,4	1,8	1,4	1,2	2,4	3,2	2,9	1,5	6,5
6	Италия	0,2	0,2	0,6	0,3	0,3	0,4	0,16	0,4	1,0	1,0	4,5
7	Сингапур	0,1	0,4	0,2	0,3	0,1	0,04	0,2	0,4	0,2	0,9	3,9
8	Германия	0,2	0,22	0,3	0,6	0,4	0,5	0,5	0,9	0,7	0,8	3,4
9	Бразилия	0,02	0,05	0,001	0,1	0,06	0,01	0,05	0,01	0,2	0,7	3,2
10	Индонезия	3,3	4,8	6,1	1,3	0,4	0,2	0,0	0,4	0,4	0,7	2,9
	Прочие страны	9,5	10,0	9,7	8,8	6,1	11,2	15,1	15,9	2,2	2,1	9,2
	<b>Итого</b>	<b>16,6</b>	<b>22,4</b>	<b>28,6</b>	<b>19,0</b>	<b>14,0</b>	<b>19,7</b>	<b>25,3</b>	<b>29,3</b>	<b>17,3</b>	<b>22,8</b>	<b>100,0</b>

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 1806.

Рис. 23. Импорт шоколада и шоколадных кондитерских изделий Нигерии по странам в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США



Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 1806.

Средняя импортная цена на шоколад и шоколадные кондитерские изделия в 2021 г. составила 2 619 долл. США за тонну. Наиболее дорогие поставки осуществлялись из Польши и Италии, превышая среднюю цену в три и два раза соответственно. Высокая стоимость также наблюдалась у продукции из Сингапура, Германии и Нидерландов (на 89,1%, 66,4% и 50,8% выше средних цен). Турция, будучи крупнейшим экспортером, удерживала цены на более конкурентном уровне — на 22,2% ниже средних. По самым низким ценам импортировалась продукция из Индии и Бразилии (ниже средней стоимости на 42,9% и 44,5%).

Табл. 10. Средняя импортная цена на шоколад и шоколадные кондитерские изделия по странам-экспортерам, 2012–2021 гг., долл. США/тонна

Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Отклонение от средней цены в 2021 г., %
Средняя цена	3 556	3 378	2 872	2 922	2 896	2 783	2 829	2 889	2 649	2 619	—
Польша	5 406	—	—	—	6 150	4 604	7 147	7 020	6 196	7 878	в 3,0 раза
Италия	6 238	7 247	6 557	5 261	4 990	4 588	7 351	5 476	6 116	6 992	в 2,7 раза
Сингапур	29 396	7 196	5 782	4 086	4 440	3 205	4 450	5 104	4 926	4 952	89,1
Германия	7 297	4 444	5 397	7 944	6 744	3 813	4 814	4 268	3 534	4 359	66,4
Нидерланды	2 912	2 757	3 278	3 581	2 484	2 762	2 987	4 042	2 777	3 949	50,8
Китай	2 315	2 231	2 349	2 200	6 112	2 157	2 331	2 545	3 553	3 551	35,6
Индонезия	2 583	2 670	2 661	2 450	2 291	2 545	2 647	2 474	2 443	2 449	-6,5
Турция	2 515	2 335	2 409	2 411	2 321	2 478	2 248	2 157	1 947	2 036	-22,2
Индия	677	3 864	3 195	2 219	1 748	1 865	1 869	1 973	1 917	1 496	-42,9
Бразилия	2 201	2 561	2 417	1 739	1 588	1 731	1 694	1 180	1 446	1 452	-44,5

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные, код ТН ВЭД 1806.

Табл. 11. Основные страны – экспортеры шоколада и шоколадных кондитерских изделий на рынок Нигерии в 2021 г.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	Турция	35,5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Турция лидирует по экспорту шоколада и шоколадных кондитерских изделий в Нигерию, предлагая потребителям широкий ассортимент продукции, включая сладости премиум-сегмента по конкурентным ценам.</li> <li>• Кондитерские изделия бренда Ulker популярны и положительно воспринимаются потребителями в Нигерии.</li> <li>• В 2021 г. Турция стала лидером по объему поставок на сумму 8,1 млн долл. США</li> </ul>
2	Нидерланды	12,3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нидерланды лидируют в производстве полуфабрикатов для шоколадного производства благодаря хорошей инфраструктуре первичной переработки какао-бобов, которая развивается в стране с 17-го века.</li> <li>• Высокое качество шоколада и шоколадных кондитерских изделий позволяет производителям из Нидерландов повышать цены на свою продукцию, за которую потребители готовы платить больше.</li> <li>• В 2021 г. Нидерланды поставляли на рынок Нигерии шоколад и шоколадные изделия по цене 3 949 долл. США за тонну продукции, что на 50,8% выше среднерыночной</li> </ul>
3	Индия	11,3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Индия поставляет шоколад и шоколадные кондитерские изделия по наиболее конкурентным ценам и занимает лидирующие позиции по поставкам в Нигерию.</li> <li>• Индия преимущественно поставляет шоколад и шоколадные кондитерские изделия не премиум-сегмента.</li> <li>• В 2021 г. в Нигерию было поставлено 1,7 тыс. тонн продукции на сумму 2,6 млн долл. США</li> </ul>

Источник: UN Comtrade

Примечание. Зеркальные данные.

## **2.2. Потребительские предпочтения**

### **Особенности и традиции потребления**

Нигерия — полиэтничная страна с огромным разнообразием пищевых привычек и кулинарных традиций. Несмотря на это, многие национальные особенности потребления характерны и для других стран Западной Африки. В частности, распространенными и популярными являются небольшие локальные закусовые с широким выбором сладостей и десертов: жареные плантаны, кокосовые конфеты (гуруди), засахаренный арахис и др.

Основу рациона жителей Нигерии составляют корнеплоды — ямс и маниока, а также кукуруза и рис. Среди растительных масел наиболее распространено пальмовое, которое входит в состав многих блюд традиционной кухни. Популярными являются рис джоллоф, фуфу (шарики из теста) и его многочисленные аналоги, суп банга из орехов масличной пальмы, маафе (рагу из арахиса) и др.

Розничные продажи сдерживает природно-климатический фактор: среднегодовые температуры превышают температуру хранения кондитерских изделий из шоколада. Многие домохозяйства не обеспечены кондиционерами и холодильниками, не имеют стабильного электроснабжения. Это существенно ограничивает возможности потребления шоколадной продукции в секторе общественного питания.

### **Тенденции в потреблении**

Рынок кондитерских изделий Нигерии развивался на протяжении последних десяти лет. Объемы потребления сладостей в стране росли опережающими темпами по мере быстрого повышения численности и благосостояния населения. Интенсивный спрос удовлетворялся за счет наращивания импорта из ключевых стран-поставщиков — Индии, Китая, Турции. Развитию рынка способствовало увеличение объемов поставок сахаристых кондитерских изделий. Рост потребления шоколада не был таким заметным на их фоне.

Несмотря на возросшее потребление импортных кондитерских изделий, рынок Нигерии остается крайне небольшим, однако со значительным потенциалом увеличения поставок для удовлетворения внутреннего спроса. В структуре импорта преобладают сахаристые кондитерские изделия, которые для потребителей привычнее и предпочтительнее по цене. Активного замещения сахаристых кондитерских изделий шоколадными в среднесрочной перспективе не ожидается. Кроме того, отдельную долю занимают промышленный шоколад и полуфабрикаты, из которых мультинациональные компании производят продукцию для конечного потребления.

В поставках шоколадной продукции в Нигерию значительную часть занимают потоки реэкспорта из соседних стран, которые зачастую не отражаются в статистике (что может исказить оценки объемов рынка).

Спрос на рынке шоколада в целом повторяет динамику рынка кондитерских изделий, но с большей эластичностью по доходам населения. При этом традиционно предпочтение отдается менее дорогим продуктам, не требующим особых условий хранения. По мере изменения потребительских привычек и повышения благосостояния в стране начнется активное увеличение поставок шоколада на рынок, потенциал которого пока практически не реализован. Более того, несмотря на значительные объемы внутреннего производства и экспорта какао, спрос будет удовлетворяться за счет импортной продукции ввиду текущего уровня развития пищевой промышленности и общей лояльности населения Нигерии к иностранным брендам.

## Товары-субституты

В отношении шоколада в Нигерии пока не сформировалось устойчивой культуры потребления: среди населения более привычными и популярными являются сахаристые и мучные кондитерские изделия. В рознице преобладают иностранные бренды, однако потребление шоколада и шоколадных кондитерских изделий остается ограниченным в силу привычек населения, ценового фактора, а также сложностей с хранением шоколада.

Потенциал шоколада пока остается нереализованным, в том числе из-за большого предложения субститутов на рынке кондитерских изделий. Потребление шоколада не является массовым, а сосредоточено в сетевой рознице и общепите в крупных городах.

Среди сахаристых кондитерских изделий, помимо традиционных в Нигерии засахаренного арахиса, кокосовых и банановых конфет, популярными являются леденцы и карамель крупнейших зарубежных брендов (AlpenLiebe, Koriko, Mentos) и местных производителей (в частности, карамель на кокосовом молоке — баба дуду).

Мучные кондитерские изделия тоже довольно востребованы в Нигерии. Ведущими производителями бисквитов, вафель, печенья и крекеров являются OLAM International (бренд OK), Sumal Foods (бренд Yale Biscuits), A&P Foods (бренд Naansbro). Также популярны индийские сладости: пани пури (жареные шарики из теста), различные виды халвы, печенья и др. Крупнейший индийский поставщик — мультинациональная компания Haldiram's.

## 2.3. Торгово-распределительная сеть

### Основные каналы сбыта

Основными каналами сбыта шоколада и кондитерских изделий в Нигерии являются розничная и электронная торговля. Продукция местных производителей — ремесленный шоколад и товары в премиум-сегменте — реализуются через социальные сети, мессенджеры и другие цифровые каналы. В отличие от шоколадных изделий, розничная торговля товарами повседневного спроса и базовыми продуктами питания осуществляется, как правило, на открытых уличных рынках и в небольших несетевых магазинах.

Значительный объем поставок шоколада и готовых изделий из него осуществляется мультинациональными производителями и компаниями-импортерами морским транспортом в основные порты: в агломерации Лагоса (Апапа, Лекке), Порт-Харкорте, Варри. В дальнейшем импортеры поставляют продукцию в розничные сети для конечного потребителя, однако потенциал сбыта в связи с логистическими и инфраструктурными проблемами (низкое качество дорожной сети, дефицит складских мощностей) ограничен крупными городами.

Основной грузопоток внутри страны приходится на автомобильный транспорт. Сеть трансафриканских автомагистралей связывает Лагос с городом Кано, который расположен в северной Нигерии и является местом пересечения широтных и меридиональных направлений.



## Розничная торговля

Несмотря на активное развитие сетевой розницы и формата универсамов, торговля продуктами питания в основном ведется на рынках. Значительную долю в обороте занимает неорганизованная уличная торговля.

Реализация шоколадных кондитерских изделий, которые требуют определенных условий хранения и не являются в Нигерии товарами первой необходимости, ограничивается форматом современной розницы в крупных городах.

### Ключевые игроки

- **Shoprite NG** — одна из крупнейших панафриканских сетей супермаркетов, основанная в ЮАР в 1979 г. Под франшизой компании в Нигерии с 2005 г. работает Retail.
- **Retail Supermarkets Nigeria** — сеть насчитывает 25 супермаркетов в 12 штатах Нигерии и Абудже. Компания была приобретена инвестиционным холдингом Ketron Investment в 2021 г.
- **SPAR** — международная сеть супермаркетов. В Нигерии с 2009 г. работает подразделение холдинга Artee Group с 13 супермаркетами в 5 городах: Абудже, Энугу, Лагосе, Калабаре и Порт-Харкорте.
- **Hartleys Supermarket** — розничная сеть с 5 супермаркетами в Лагосе. Компания позиционирует себя в премиум-сегменте. Также занимается кейтерингом и поставками продуктов ресторанам, гостиницам.
- **Addide** — сеть магазинов формата «у дома», основанная в 2008 г. в Лагосе. Конкурентными преимуществами являются ориентация на запросы потребителей и продолжительное время работы: почти все магазины открыты с 9 утра до 9 вечера. Всего в Нигерии работает свыше 40 магазинов и многие из них расположены в Лагосе.
- **Prince Ebeano** — розничная сеть, основанная в 2009 г., представлена 5 супермаркетами в Абудже и Лагосе.

## Оптовая торговля

Оптовые поставки шоколадных кондитерских изделий в Нигерии осуществляются как местными дистрибьюторами, так и мультинациональными компаниями, многие из которых локализовали часть своих производств в стране. Дистрибьюторы специализируются преимущественно на поставках импортной продукции розничным продавцам. У них налажены цепочки доставки, но в основном охвачены агломерации крупных городов. Дистрибьюторы также реализуют продукцию конечным потребителям.

Филиалы мультинациональных корпораций, таких как Mondelez и Nestlé, осуществляют оптовые поставки своей продукции, часть из которой импортируется. При этом значительный объем производится на заводах в самой Нигерии и реализуется также в других странах Западной Африки.

### Ключевые игроки

- **Wigmore Wholesale** — крупный дистрибьютор в Западной Африке. Компания создана в 2013 г. в Лагосе. Занимается импортом, маркетингом, складированием, оптовой торговлей и работает со многими нигерийскими и международными поставщиками потребительских товаров, включая сельскохозяйственное сырье (пальмовое масло, какао-бобы, какао-масло).
- **Drinks & Food Warehouse** — импортер продуктов питания и эксклюзивный дистрибьютор международных брендов. Компания поставляет товары в Гане и Нигерии (включая экспресс-доставки в Абудже, Лагосе и Порт-Харкорте) и ведет розничную торговлю.
- **Kamlive Ventures** — оптовый поставщик напитков и кондитерских изделий, базирующийся в Окпанам (штат Дельта).
- **Funmi Stores** — дистрибьютор продуктов питания. Компания была основана в 2010 г. в Лагосе и открыла 5 филиалов, специализирующихся на бакалейной продукции. В ассортименте представлены детское питание, печенье, растворимые шоколадные напитки и др.

## Сектор HoReCa

Ввиду ограниченных дистрибьюторских возможностей нигерийского рынка сектор общественного питания является важным каналом сбыта шоколада как полупродукта (в каллетах) кондитерских изделий.

В крупных городах сбыт кондитерских изделий осуществляется через сети быстрого питания. В Нигерии представлены как мультинациональные бренды, так и местные компании: Tantalizers, Kilimanjaro Restaurants, Mr Bigg's, Pie Express. В силу специализации (на фастфуде в западном стиле либо традиционных нигерийских блюдах) изделий из шоколада в ассортименте мало. Оператору сетей общественного питания Sundry Foods, в частности, принадлежит бренд кафе-мороженоых Nibbles Creamery в Порт-Харкорте. В Лагосе и Порт-Харкорте также работает сеть кондитерских Diva Cakes.

Помимо сетевых заведений, в крупных городах расположено множество кондитерских и кафе, но в основном это южные регионы страны. Популярными десертами являются торты и мороженое. В сегменте стритфуда в Нигерии шоколад не используется.

Перспективным сегментом для реализации кондитерских изделий является общественное питание в отелях. В крупнейших городах (Абудже, Лагосе, Порт-Харкорте, Ибадане, Варри и др.) представлены как международные брен-

ды отелей, так и нигерийские сети гостиниц, ориентированных на иностранцев. Например, компания The Smackers Ltd, которой принадлежит сеть кафе The Place, владеет также несколькими отелями в Лагосе.

Еще одно направление поставок кондитерских изделий — кейтеринг. В Нигерии есть много компаний, оказывающих услуги выездного ресторанного обслуживания. Они сосредоточены в крупных городах на юге страны, где работают иностранные компании, в частности горнодобывающего сектора.

### Ключевые игроки

- **Unitop Catering Services** — компания, предлагающая услуги кейтеринга морским судам.
- **Sundry Foods Services** — подразделение компании, владеющей сетями ресторанов быстрого питания.

## Электронная торговля

Сектор электронной коммерции в Нигерии активно развивается по мере повышения доступности интернета и распространения смартфонов. Согласно данным Всемирного банка, по состоянию на 2020 г. почти 36% населения являлись интернет-пользователями. Причем большинство подключений приходилось на мобильную связь. Нигерия стала второй в Африке по числу пользователей цифровых услуг (74 млн против 78 млн пользователей в Египте). Несмотря на развитие интернет-банкинга, серьезной проблемой остается низкая скорость подключения и практически полное отсутствие доступа к широкополосной связи.

Электронная торговля может стать одним из основных каналов сбыта кондитерских изделий, обеспечивая потребителям доступ ко многим потенциальным поставщикам. Нигерия является родиной нескольких крупнейших интернет-стартапов, часть из которых успешно выходит на другие африканские рынки.

- **Jumia** — крупнейший панафриканский цифровой маркетплейс, созданный в Нигерии в 2012 г. Площадка работает в 13 странах континента. На ней представлены свыше 50 тыс. нигерийских и международных брендов, среди которых есть дистрибьюторы кондитерских изделий. Сервис Jumia Food обеспечивает доставку готовых блюд из сетей общественного питания.
- **Konga** — интернет-магазин, запущенный в Нигерии в 2012 г. Предлагает доставку большого набора потребительских товаров, в том числе продуктов питания. На маркетплейсе представлены шоколад и кондитерские изделия нигерийских и иностранных брендов. В Нигерии расположено более 30 пунктов выдачи заказов. Konga Food доставляет еду в крупные города страны.

- **Chrisvicmall** — нигерийский цифровой маркетплейс, специализирующийся на поставках товаров из Китая. На площадке размещены в том числе дистрибьюторы импортных кондитерских изделий.
- **Jiji** — цифровая платформа, ориентированная на B2C (предоставление услуг) и B2B (поставки одежды, электроники, косметики). На ней представлены нигерийские дистрибьюторы продуктов питания, занимающиеся поставками шоколадных изделий.
- **The Market Foodshop** — онлайн-магазин нигерийских продуктов питания с возможностью отправки товаров за рубеж. Специализируется на ингредиентах и блюдах местной кухни, сельскохозяйственной продукции нигерийских производителей.

Помимо площадок для электронной торговли в крупных городах Нигерии развит сектор доставки готовой еды из ресторанов и продуктов питания из супермаркетов. На рынке страны действуют следующие сервисы:

- **Supermart.ng** — один из ведущих онлайн-супермаркетов с широким присутствием в агломерации Лагоса. Предлагает доставку продукции как международных брендов, так и локальных.
- **Gokada** — сервис доставки еды в Лагосе, основанный в 2017 г. предпринимателем бангладешского происхождения Фахимом Салехом. В 2021 г. компания начала работу еще в двух штатах — Ойо и Огун.
- **BuyFood Africa** — цифровая платформа доставки продуктов и готовой еды для заведений общественного питания.
- **Glovo** — испанский сервис доставки еды с предложением услуг в ряде крупных городов Нигерии.

## Дифференциация продукции по каналам сбыта

В рознице представлен широкий ассортимент шоколадных кондитерских изделий. Как правило, они реализуются в индивидуальных упаковках. Масса одной плитки шоколада составляет в среднем от 80 до 100 г. Масса шоколадных конфет в форме батончика, одной из наиболее популярных категорий в рознице, варьируется от 30 до 70 г. Помимо этого, осуществляется продажа шоколада в порционной упаковке (по 8–10 г).

Оптовые дистрибьюторы поставляют шоколад и шоколадные конфеты в форме батончика расфасованными в стандартные коробки по 24 или 42 шт. В отличие от сырья местных поставщиков (какао-масла, какао-порошка) в оптовом формате шоколад в каллетах (как продукт для изготовления кондитерских изделий в общепите и кондитерских) представлен достаточно слабо. Оптовые продавцы зачастую сами реализуют товары конечному потребителю.

В секторе общественного питания реализация готовых кондитерских изделий не распространена: шоколад используется, как правило, в качестве ингредиента для мороженого, тортов и кексов.

Формат поставок кондитерских изделий в канале электронной коммерции зависит от типа площадки: на цифровых маркетплейсах шоколад реализуют в коробках аналогично оптовой торговле; при заказе в интернет-магазинах розничных сетей преобладает продажа товара поштучно.



### **Торговая наценка**

Стоимость одной импортной шоколадной конфеты в форме батончика (массой 40–50 г) в рознице составляет приблизительно 450–650 нигерийских найр (1,00–1,40 долл. США). На онлайн-площадках поставщики реализуют шоколад в коробках, причем средняя цена за одну упаковку составляет 350–600 найр (0,75–1,30 долл. США). Оптовые поставки реализуются приблизительно по такой же стоимости.

Средняя стоимость плитки нигерийского шоколада (100 г) в розничном премиум-сегменте составляет 1 000–1 100 найр (2,25–2,40 долл. США). Производители и оптовые поставщики реализуют конечному потребителю шоколад по аналогичной стоимости.

## **Наиболее крупные игроки в различных каналах продаж**

Наиболее крупными розничными сетями по торговому обороту и географии присутствия в Нигерии являются Addide, Ebeano, ShopRite, SPAR. По объему поставок кондитерских изделий лидируют мультинациональные корпорации Mars, Nestlé и Mondelez, которые локализовали в Нигерии часть производств и импортируют многие продукты. Крупные нигерийские компании Beloxi и OK Foods занимаются производством кондитерских изделий и дистрибуторской деятельностью. Одним из главных оптовых дистрибуторов продуктов питания (без собственных производственных мощностей) является Wigmore.

В секторе электронной торговли продуктами питания в число ведущих игроков входят Jumia, Konga, Supermart.ng.

## **2.4. Конкурентная среда и участники рынка**

### **Степень консолидации рынка**

Несмотря на активное развитие пищевого производства, Нигерия остается нетто-импортером продукции АПК. Это обуславливает высокую значимость иностранных игроков на рынке продовольствия в стране.

Нигерийский рынок шоколада в значительной степени консолидирован: около 60% объемов продаж приходится на трех иностранных игроков: Mars (43,6% рынка в 2022 г.), Nestlé (15,6%), Mondelez (14,3%).

Компания Mars в настоящее время лидирует на рынке шоколадных кондитерских изделий. В ассортименте представлена продукция ведущих брендов — Snickers, Mars, Bounty, Nuts, Maltesers и др.

Второе место на рынке занимает компания Nestlé, у которой в Нигерии размещено производство напитков. Среди продуктов компания предлагает шоколадные напитки и сухие завтраки Milo, а также импортируемые шоколадные конфеты в форме батончика Nesquik и KitKat.

На третьем месте находится Mondelez, представленная брендом Cadbury с долей рынка 14%. В Нигерии компания давно сотрудничает с местными поставщиками какао и занимается как переработкой какао, так и производством кондитерских изделий. Среди производимой в Нигерии продукции — шоколадный напиток Bournvita, конфеты TomTom, Butter Mint, шоколадные изделия Dairy Milk, жевательная резинка Clorets.

Помимо этого, в розничных сетях широко представлены бренды иностранных производителей Lindt & Sprüngli (Lindt), Simsek Biscuit & Food (Choco Bien, Roxy). Крупные бренды шоколада и кондитерских изделий нигерийских компаний — Haansbro (A&P Foods в составе United Biscuits), Rodeo (NASCO Group). В премиальном сегменте продукцию предлагают местные производители Dune, Loom, Imit, Yemmies.

## Ведущие местные производители

Сектор производства шоколадных кондитерских изделий в Нигерии занят тремя ключевыми группами компаний.

- Подразделения мультинациональных корпораций, разместившие в Нигерии производство продуктов, ориентированных на спрос на рынках Западной Африки. К ним относятся Nestlé Nigeria и Cadbury Nigeria Plc. Среди производимой мультинациональными холдингами продукции в Нигерии локализовано производство шоколадных напитков и конфет.
- Нигерийские компании, входящие в состав многоотраслевых холдингов: UAC Foods, Sweetco Foods (The Zard Group), Marshall Biscuits (Marshall Group), Mamuda Foods (Mamuda Group). Местные корпорации, имеющие активы в кондитерской промышленности, специализируются на выпуске мучных и шоколадных изделий.
- Нигерийские компании, ориентированные на группы потребителей с высокими доходами. В их число входят Pod Chocolates, Loom, Dune, Loshes и др. Местные производители занимают на нигерийском рынке сегмент премиальной продукции, специализируются на выпуске темного шоколада с добавками. Компании позиционируют себя как производители ремесленного шоколада из какао-бобов, выращенных нигерийскими фермерами, занимаясь продвижением концепции Bean-to-Bar.

## Ведущие импортеры

Несмотря на значительный объем внутреннего рынка и наличие собственного сырья, кондитерская промышленность Нигерии не в полной мере реализовала свой потенциал. Развитие пищевой промышленности ограничивают следующие факторы: недостаточный уровень инфраструктуры (транспортной, энергетической); концентрация платежеспособного спроса в крупнейших городах; институциональные барьеры и административные сложности. Сейчас страна зависит от импорта готовой пищевой продукции. Основными поставщиками в Нигерию кондитерских изделий являются:

- **Delifrost Caterers** — импорт замороженной продукции, шоколада Barry Callebaut, кондитерских изделий Simsek Biscuit & Food;

- **Nestlé Nigeria** — поставки продукции собственных брендов, произведенной в других странах (Nesquik, KitKat);
- **Cadbury Nigeria** — поставки в страну кондитерских изделий собственных брендов;
- **Mars Wrigley Confectionery Nigeria** — поставки продукции на рынки стран Западной Африки;
- **Wigmore Wholesale** — импорт продуктов питания британских брендов;
- **Drinks & Food Warehouse** — импорт и оптовые поставки продуктов питания.



Стандарты на продукцию

---

3

Содержание

---

### **3.1.**

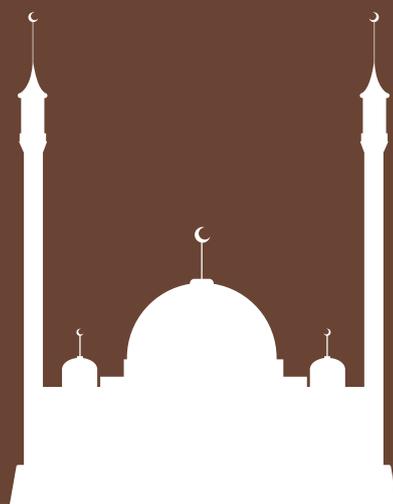
Требования к производителям

### **3.2.**

Требования к продукции

### **3.3.**

Требования к упаковке и маркировке



## 3.1. Требования к производителям

По информации ФГБУ «Агроэкспорт», уполномоченным органом по вопросам безопасности пищевых продуктов в Нигерии является Национальное агентство по регистрации и контролю пищевых продуктов и лекарственных препаратов (National Agency for Food and Drug Administration and Control, [NAFDAC](#)). С основными нормативно-правовыми актами, регулирующими безопасность пищевой продукции, можно ознакомиться на официальном сайте [NAFDAC Laws](#).

В соответствии с нормативно-правовым документом NAFDAC о регулировании пищевой продукции ([CAP N1 LFN 2004](#)) для импорта, производства и реализации продуктов питания в Нигерии требуется регистрация в электронной системе [NAPAMS](#). NAFDAC определяет абсолютно все продукты питания как подконтрольную продукцию, подлежащую обязательной регистрации. К пищевой продукции относятся любые изделия, изготовленные, обработанные, упакованные, реализуемые или рекламируемые для использования в качестве пищи или напитка, а также любые ингредиенты, смешиваемые с пищей.

Для осуществления поставок в Нигерию российским экспортерам необходимо иметь уполномоченного представителя в лице нигерийской компании. Это связано с тем, что по нигерийскому законодательству импортер продукции несет полную ответственность по любым вопросам, связанным с импортируемой продукцией (включая регистрацию NAFDAC, пищевую безопасность, судебные иски и т.д).

Российский производитель-экспортер должен предоставить импортеру сертификат производства и свободной продажи, выданный компетентным органом здравоохранения и заверенный посольством Нигерии в РФ. В соответствии с Постановлением Правительства № 871 от 31 августа 2016 г. уполномоченным органом, осуществляющим оформление сертификата свободной продажи, является акционерное общество «Российский экспортный центр».

Для начала процедуры необходимо, чтобы импортер подал заявку в Министерство промышленности, торговли и инвестиций Нигерии ([Ministry of Industry, Trade and Investments](#)) и зарегистрировал товарный знак (патент или промышленный образец). После регистрации товарного знака импортер должен подготовить и подать заявку на регистрацию в [системе NAFDAC – NAPAMS](#). На сайте размещено [руководство](#) пользователя с информацией о документах, которые должны быть предоставлены зарубежным предприятием-производителем. Форма регистрации NAFDAC заполняется для каждого вида ввозимой продукции.

Услуги по регистрации, аудиту и лабораторным исследованиям предоставляются компетентным органом NAFDAC на платной основе. С официальными тарифами (NAFDAC Tariff) за каждый этап процедуры вывоза продукции на рынок Нигерии можно ознакомиться [на сайте](#). При этом все тарифы указаны в национальной валюте Нигерии — найрах, за исключением отдельных

случаев, когда оплата производится в долларах США по курсу, эквивалентному национальной валюте. Все регистрационные сборы, как правило, оплачивают импортеры.

Важно, чтобы экспортеры были осведомлены о том, что компанией-импортером денежные средства будут использованы по назначению. Для этого рекомендуется получить консультацию у представителя Министерства сельского хозяйства РФ в Нигерии.

Следующий шаг — 15 образцов продукции должны быть переданы импортером в NAFDAC для физического/лабораторного анализа и проверки. Процедура занимает от четырех до восьми недель. Для импорта ограниченного количества продукции с целью регистрации импортеру необходимо получить разрешение.

Затем представителями NAFDAC проводится комиссионный аудит зарубежного производства на соответствие стандартам GMP. Нигерия применяет стандарты GMP в отношении продукции из какао-бобов в соответствии с техническим регламентом NAFDAC «Какао и продукты переработки какао» ([Cocoa and Cocoa Product Regulations 2021](#)).

После прохождения вышеперечисленных мероприятий присваивается регистрационный номер NAFDAC, который наносится на упаковку кондитерского изделия как подтверждение качества и безопасности импортируемой пищевой продукции. Свидетельство о регистрации выдается на срок 5 (пять) лет.

## 3.2. Требования к продукции

Ввоз и обращение на рынке Нигерии шоколада и шоколадных кондитерских изделий регулируются техническим регламентом [NAFDAC «Какао и продукты переработки какао»](#), который по содержанию шире соответствующего стандарта Кодекса Алиментариус CODEX STAN 87-1981 (стандарта 2003 г.). Помимо требований к различным видам шоколада и шоколадных изделий, в регламенте Нигерии содержатся требования и идентификационные признаки полуфабрикатов шоколадного производства:

- какао-крупки;
- какао-порошка;
- какао-масла;
- какао-массы (или какао-ликера).

В преамбуле регламента обозначены основные принципы:

- 1) Регламент применяется к какао и продуктам переработки какао, которые производятся, импортируются, экспортируются, рекламируются, реализуются, распространяются или используются в Нигерии.
- 2) Какао или продукты переработки какао не должны производиться, импортироваться, экспортироваться, рекламироваться, реализовываться, распространяться или иным образом обращаться на рынке Нигерии без надлежащей регистрации.
- 3) Классификация, определения, состав и свойства какао-продуктов должны соответствовать требованиям регламента и приложений к нему.
- 4) В продуктах переработки какао (готовой пищевой продукции) допустимы к использованию только разрешенные добавки.
- 5) Какао-продукты не должны содержать загрязняющих веществ с превышением допустимой нормы (указанной в приложении к регламенту) или в количестве и форме, которые вредны для здоровья потребителя.

В техническом регламенте NAFDAC под шоколадом понимается родовое название однотипных продуктов, полученных путем технологической переработки из смеси одного или нескольких какао-продуктов с добавлением или без добавления какао-масла, молочных продуктов, сахаров или сахарозаменителей и других добавок, пищевых компонентов (за исключением муки, крахмала и животных жиров кроме молочного жира). Добавленные пищевые компоненты в сумме не должны превышать 40% общей массы конечного продукта.

По аналогии с CODEX STAN 87-1981 (редакция 2003 г.) регламент NAFDAC определяет правила использования растительных жиров в шоколаде: «Не уменьшая минимального содержания компонентов из какао-бобов, добавление растительных жиров, отличных от какао-масла, возможно в количестве не более 5% массы конечного продукта после вычета суммарной массы любых других добавленных пищевых компонентов».

В регламенте NAFDAC приведены идентификационные признаки всех разновидностей шоколада, обращающихся на рынке страны.

**Шоколад** (также известный как горько-сладкий, полусладкий шоколад, темный шоколад «chocolat fondant») должен содержать в пересчете на сухие вещества не менее 35% сухих веществ какао, в том числе не менее 18% какао-масла и не менее 14% сухих обезжиренных веществ какао.

**Шоколад кувертюр** должен содержать в пересчете на сухие вещества не менее 35% сухих веществ какао, в том числе не менее 31% какао-масла и не менее 2,5% сухих обезжиренных веществ какао.

**Шоколад молочный** должен содержать в пересчете на сухие вещества не менее 25% сухих веществ какао (в том числе не менее 2,5% сухих обезжиренных веществ какао) и определенный минимум (между 12% и 14%) сухого молочного остатка (в том числе не менее 2,5–3,5% молочного жира).

Под сухим молочным остатком понимаются молочные компоненты, сохраняющие естественное соотношение своих составных частей, за исключением возможных случаев добавления или удаления молочного жира.

**Шоколад белый** должен содержать в пересчете на сухие вещества не менее 20% какао-масла и не менее 14% сухого молочного остатка, в том числе определенный минимум (между 2,5% и 3,5%) молочного жира.

**Шоколад с начинкой** представляет собой продукт, покрытый одним или несколькими разновидностями шоколада за исключением шоколада *a la taza*, начинка которого вследствие своего состава существенно отличается от внешней оболочки. Под шоколадом с начинками не подразумеваются мучные кондитерские продукты, сдобные хлебобулочные продукты, печенье или мороженое. Внешняя оболочка из шоколада должна составлять не менее 25% от общей массы продукта.

**Шоколадное изделие** (пралине) — это продукт порционного размера, в котором содержание шоколадного компонента составляет не менее 25% от общей массы готового продукта. Данный продукт состоит из шоколада с начинкой или единичного вида или комбинации нескольких видов шоколада, за исключением шоколада *a la taza* и шоколада *para mesa*.

## Пищевые добавки

Разрешенные к применению пищевые добавки для шоколада указаны ниже. Их использование возможно только в строго определенных количествах.

Табл. 12. Требования к шоколадной продукции по содержанию компонентов

	Наименование	Максимально допустимый уровень
<b>Регуляторы кислотности</b>		
503(i)	Карбонат аммония	Ограничено стандартами GMP
527	Гидроксид аммония	
503(ii)	Гидрокарбонат аммония	
170(i)	Карбонат кальция	
330	Лимонная кислота	

Стандарты на продукцию

Продолжение табл. 12.

504(i)	Карбонат магния	Ограничено стандартами GMP
528	Гидроксид магния	
530	Оксид магния	
501(i)	Карбонат калия	
525	Гидроксид калия	
501(ii)	Гидрокарбонат калия	
526	Гидроксид кальция	
338	Ортофосфорная кислота	2.5 г/кг в пересчете на пятиокись фосфора (P <sub>2</sub> O <sub>5</sub> ) в готовых какао-продуктах и шоколадных изделиях
4.3	Винная кислота	5 г/кг в готовой продукции и шоколадных изделиях

**Эмульгаторы**

471	Моно- и диглицериды жирных кислот	согласно стандартам GMP	
322	Лецитины		
422	Глицерин		
442	Аммонийные соли фосфатидиловой кислоты	10 г/кг	
476	Эфиры полиглицерина и взаимноэтерифицированных рициноловых кислот	5 г/кг	15 г/кг в сочетании
491	Сорбитан моностеарат	10 г/кг	
492	Сорбитан тристеарат	10 г/кг	
435	Полиоксиэтилен (20) сорбитан моностеарат	10 г/кг	согласно стандартам GMP

**Ароматизаторы**

i	Натуральные и искусственные ароматизаторы и их синтетические вещества, за исключением имитирующих натуральные ароматизаторы шоколада и молока в соответствии с стандартами Codex Alimentarius	согласно стандартам GMP
---	---	-------------------------

## Стандарты на продукцию

Продолжение табл. 12.

ii	Ванилин	1 г/г в сочетании
iii	Этилванилин	

### Подсластители

950	Ацесульфам калия	500 мг/кг
951	Аспартам	2 000 мг/кг
952	Цикламовая кислота и ее натриевые и кальциевые соли	500 мг/кг
954	Сахарин и его натриевые и кальциевые соли	500 мг/кг
957	Тауматин	согласно стандартам GMP
420	Сорбитол	
421	Маннитол	
953	Изомальт	
965	Мальтитол	
966	Лактитол	
967	Ксилитол	
959	Неогесперидин дигидрохалкон	100 мг/кг

### Глазирователи

414	Гуммиарабик	согласно стандартам GMP
440	Пектин	
901	Воск пчелиный, белый и желтый	
902	Воск свечной (канделильский)	
903	Карнаубский воск	
904	Шеллак	
	Глазирователи, разрешенные на временной основе	

## Стандарты на продукцию

Продолжение табл. 12.

<b>Антиоксиданты</b>		
304	Аскорбилпальмитат	200 мг/кг
319	Трет-бутилгидрохинон	200 мг/кг
320	Бутилгидроксианизол	
321	Бутилгидрокситолуол	
310	Пропилгаллат	
307	Токоферол	750 мг/кг
<b>Красители (допустимы лишь в декоративных целях)</b>		
175	Золото	согласно стандартам GMP
174	Серебро	
<b>Наполнители</b>		
1200	Полидекстрозы А и N	согласно стандартам GMP
<b>Технологические добавки</b>		
Гексан (62 – 82 °С)		1 мг/кг

Готовая продукция в Нигерии должна соответствовать Правилам NAFDAC о пищевых добавках ([Food Additives Regulations 2019](#)). Кроме того, в стране имеется довольно обширный перечень добавок, которые запрещены или ограничены в использовании.

Показатели по остаткам пестицидов и микотоксинов, применяемые NAFDAC при оценке безопасности пищевых продуктов, основываются на стандартах Комиссии Кодекс Алиментариус (CAC), ЕС и Управления по контролю качества пищевых продуктов и лекарственных препаратов США (USFDA).

### 3.3. Требования к упаковке и маркировке

Готовая продукция должна соответствовать Правилам NAFDAC по упаковке (Pre-packaged Food, Water and Ice Labelling Regulations 2019) и Правилам NAFDAC по маркировке (Guide to Food Labelling 2014).

Упаковка продукта должна быть устойчива к транспортировке в местных условиях. Конструкция (форма) упаковки и материалы для ее изготовления должны обеспечить сохранность продуктов, свести к минимуму вероятность загрязнения и предотвратить повреждение. Упаковочные материалы должны быть нетоксичными и не представлять угрозы безопасности и пригодности пищевых продуктов при определенных условиях хранения и использования. Для кондитерских изделий продукцию рекомендовано упаковывать во флоупак или в запаянную фольгу.

Требования к информации на упаковке практически не отличаются от общепринятых. Маркировка продукта должна быть на английском языке и содержать следующие сведения:

- наименование продукции;
- полное наименование производителя;
- местонахождение производства (страна происхождения);
- адрес производителя;
- стандарт (стандарты), которому соответствует продукция;
- масса нетто (используются метрические единицы измерения);
- дата изготовления и срок годности в формате ДД/ММ/ГГГГ (по требованию NAFDAC, остаточный срок годности должен быть не менее половины срока годности на момент поставки после таможенной очистки);
- пищевые добавки, ароматизаторы и красители;
- общепринятые названия ингредиентов в порядке убывания их массовой доли;
- регистрационный номер NAFDAC на этикетке товара.

# Барьеры входа на рынок

---





Содержание

---

## **4.1.**

Особенности таможенных процедур

## **4.2.**

Тарифные и нетарифные барьеры

## 4.1. Особенности таможенных процедур

### Особенности импорта в ЗСТ

В основе классификации товаров Нигерии лежит международная гармонизированная система описания и кодирования товаров (коды HS). Ввозные таможенные пошлины устанавливаются Единым таможенным тарифом (Common External Tariff) в рамках Экономического сообщества западноафриканских стран (ЭКОВАС). Единый тариф предусматривает применение одинаковых ставок пошлин для всех товаров, ввозимых на территорию государств — членов ЭКОВАС, включая Нигерию. В отношении импорта из России Нигерия применяет пошлины согласно Единому внешнему тарифу ЭКОВАС.

Табл. 13. Таможенные пошлины и налоги на импорт российской кондитерской продукции в Нигерию

Наименование	Код ТН ВЭД ЕАЭС	Код ЭКОВАС	Ставка ввозной пошлины, %	Ставка НДС, %
Молочный шоколад с фундуком	1806321000	180632	35	7,5
Молочный шоколад с начинкой	1806321000			
Молочный шоколад	1806329000			

Источник: Таможенная служба Нигерии

На сайте Таможенной службы Нигерии содержится информация о дополнительных таможенных платежах при импорте. Дополнительный сбор (Import Adjustment Tax) и акциз на шоколадную кондитерскую продукцию не распространяются.

Помимо НДС с импортеров в Нигерии взимается<sup>1</sup>:

- портовый сбор в размере 7% от ставки ввозной пошлины;
- сбор ЭКОВАС в размере 0,5% от цены импорта на условиях CIF (стоимость, страхование и фрахт);
- административный сбор в размере 1% от цены FOB (свободно на борту).

<sup>1</sup> [https://customs.gov.ng/?page\\_id=3161](https://customs.gov.ng/?page_id=3161)

## Требования к сопроводительным документам

Для получения разрешения на ввоз товаров в Нигерию поставщик должен предъявить:

- форму единой товарной декларации (SGD);
- должным образом заполненную Форму «М»;
- коносамент;
- сертификат происхождения;
- коммерческий инвойс;
- упаковочный лист;
- таможенную импортную декларацию на каждый товар;
- оригинал сертификата радиационного анализа (если применимо);
- сертификат с результатами лабораторных анализов;
- сертификат соответствия техническим регламентам и стандартам;
- свидетельство о регистрации продукта в NAFDAC на каждый товар.

Из-за возможных изменений актуальный перечень рекомендуется уточнить перед отгрузкой. Для начала поставок в Нигерию прежде всего необходимо пройти согласование Формы «М». Этот процесс **инициирует грузополучатель** в электронной системе, которая была запущена в декабре 2012 г. для снижения коррупционных рисков. Российский **грузоотправитель** отвечает исключительно за своевременное предоставление нигерийскому контрагенту документов, необходимых для предварительной регистрации и таможенного оформления в Нигерии.

Справочно: по правилам Нигерии ([NAFDAC CAP N1 LFN 2004](#)) ввоз готовой продукции запрещен без регистрации NAFDAC, которая доступна только для нигерийских компаний, поскольку обязательным условием для электронной обработки Формы «М» является налоговый идентификационный номер (ИНН). Подробнее о Форме «М» можно прочитать [на сайте](#).

Для упрощения процедуры импорта по торговым сделкам Центральный банк Нигерии в 2017 г. заменил сертификат стоимости и происхождения (CCVO) более простым сертификатом страны происхождения. Максимальное время обработки теперь составляет 48 часов с момента получения заявки.

Управление портов Нигерии (NPA) также разрабатывает платформу «единого окна» для безбумажной обработки и координации всех портовых операций.

Таможенная служба использует систему Отчета об оценке перед прибытием (PAAR), которая позволяет представлять документы в режиме онлайн для оценки и оформления до прибытия груза. Кроме того, по упрощенной процедуре FastTrack отдельные импортеры могут направлять свои грузы непосредственно на склады, где проводится таможенная инспекция и оплата таможенных пошлин. Таким образом снижаются затраты, связанные с хранением и простоями. Ускоренной схемой оформления могут воспользоваться те импортеры, которые последовательно соблюдают все требования к сопроводительным документам.

## Процедура регистрации

Для прохождения таможни необходимо предпринять следующие шаги:

- 1) Импортер получает сертификаты на все продукты, которые подлежат сертификации.
- 2) Импортер активирует личный кабинет в онлайн-системе.
- 3) В системе «единого окна» импортер открывает Форму «М», загружает все необходимые документы (страховой сертификат, счет-проформу, сертификат продукта (для товаров, подконтрольных Совету по стандартам Нигерии SON и отправляет их в авторизированный дилерский банк (ADB).
- 4) После проверки банк направляет Форму «М» в Таможенную службу Нигерии.
- 5) Таможня либо принимает, либо отклоняет Форму «М» из-за неполноты сведений или документов. Только после прохождения этого этапа грузополучатель может заключать сделки с грузоотправителем в порту происхождения.
- 6) После принятия Формы «М» грузополучатель (импортер) направляет ее копию грузоотправителю (поставщику), который, в свою очередь, связывается с международной аккредитационной фирмой Cotecna (при этом предоставляется форма М, счет, коносамент/транспортная накладная, упаковочный лист для получения сертификата SONCAP). Важно помнить, что грузоотправитель обязан указать номер принятой формы М в соответствующем разделе коносамента (любое несоответствие потребует внесение изменений в коносамент).
- 7) Импортер активирует сертификат SONCAP и подает заявку на получение Отчета об оценке перед прибытием (PAAR) в системе «единого окна»;
- 8) Выдается PAAR, и импортер начинает таможенное оформление своего товара.

## Контроль безопасности импортируемой продукции

NAFDAC не только обеспечивает контроль продуктов питания и выдачу разрешений на их обращение на внутреннем рынке, но и проводит инспекционные проверки поставок всех пищевых продуктов. Процедура инспектирования грузов проводится в соответствии с [Руководством по таможенной очистке импортируемых подконтрольных пищевых продуктов в портах Нигерии](#) и состоит из следующих этапов:

- 1) подача заявления с пакетом документов не позднее чем за 48 часов до прибытия груза;
- 2) проверка пакета документов в системе E-Clearance Дирекции инспекции портов;
- 3) оплата сборов NAFDAC и подача пакета документов в Дирекцию инспекции портов в электронном виде ([ports@nafdac.gov.ng](mailto:ports@nafdac.gov.ng));
- 4) рассмотрение пакета документов и первое одобрение единой товарной декларации (SGD);
- 5) совместная инспекция груза (проводится NAFDAC и другими компетентными органами);
- 6) повторная подача одобренных документов вместе с Актом совместной инспекции и образцами продукции (для лабораторного исследования);
- 7) второе одобрение формы SGD и выпуск партии импортеру (в случае положительного результата проверки документов и образцов).

Вся процедура длится около трех часов (если не обнаружено несоответствия), включая:

- оценку стоимости и выдачу счета на оплату сборов NAFDAC — 10 минут;
- проверку документов и выдачу первого одобрения — 30 минут;
- совместную инспекцию груза — 2 часа;
- выдачу второго одобрения и выпуск — 15 минут.

Импортная продукция может поступить в продажу только по результатам лабораторного исследования. Разрешение на выпуск выдается в течение 24 часов после сбора образцов. Продукты для супермаркетов категории GLSI (Global Listing for Supermarket Items) получают разрешение на выпуск при условии 100% физического осмотра на складе импортера.

## 4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

Торговая политика Нигерии сохраняет как либеральные, так и протекционистские тенденции. Основными инструментами торговой политики являются тарифное регулирование, импортозамещение и меры внутренней поддержки (субсидии на удобрения и финансирование со стороны Центрального банка).

### Тарифные барьеры

С 25 октября 2013 г. на территории государств — членов ЭКОВАС<sup>2</sup> действует Единый внешний тариф (СЕТ). Товары ЭКОВАС пошлинами не облагаются. Также вводится несколько дополнительных сборов для снижения импортозависимости. При этом общая ставка тарифа по каждой товарной позиции не должна превышать 70%.

Тариф (СЕТ) предусматривает пять ставок: нулевая пошлина на капитальные товары и основные лекарства; 5% пошлина на сырье; 10% на промежуточные товары; 20% на готовую продукцию; 35% на импорт в стратегические отрасли. Шоколад облагается 35% тарифом. Налог на добавленную стоимость в Нигерии составляет 7,5%.

Запретительные тарифы в основном применяются для импорта непродовольственных товаров. Это единственный способ защитить местных производителей, которые не могут конкурировать с дешевым импортом. Есть ряд продовольственных товаров, ввоз которых также запрещен. Шоколад в данную категорию не входит. В 2021 г. Национальная ассоциация какао (CFAN) предложила ввести запрет на импорт какао-бобов, однако Международная организация по какао (ICCO) отклонила это предложение.

Для упрощения учета и контроля поставок была создана система Отчета об оценке перед прибытием (PAAR). Таможенная служба Нигерии разработала онлайн-приложение, в котором пользователи могут присвоить импортным товарам код тарифной сетки (HTS), чтобы оценить транспортные расходы и применимые пошлины.



<sup>2</sup> Бенин, Буркина-Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Кот-д'Ивуар, Кабо-Верде, Либерия, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того.

## Нетарифные барьеры

Национальный регулятор NAFDAC (при Федеральном министерстве здравоохранения) отвечает за контроль импорта, рекламы, распространения, реализации и использования пищевых продуктов и лекарственных препаратов в Нигерии. Общие принципы регулирования:

- только нигерийским компаниям разрешено работать с NAFDAC;
- иностранные компании, не зарегистрированные в Нигерии, должны предоставить доверенность или договор на производство в отношении ввозимой продукции;
- срок регистрации продукта составляет 120 рабочих дней (около четырех месяцев) с момента принятия заявки;
- в случае одобрения заявки выдается свидетельство о регистрации сроком на 5 лет;
- для рекламы продукта требуется согласование отдельной заявки.

## Таможенные преференции

В 2019 г. Нигерия подписала соглашение об Африканской континентальной зоне свободной торговли (AfCFTA), которое открывает свободный доступ к товарам и услугам на континенте. Однако ратифицировано оно было лишь в декабре 2020 г. из-за возражений местного бизнеса против конкуренции дешевого импорта. В целом страна отличается довольно непоследовательной политикой — с одной стороны, поддерживает торговую интеграцию. С другой, 20 августа 2019 г. в одностороннем порядке закрывает свои сухопутные границы для товарообмена с соседними странами. Торговля возобновилась в 2020 г., но в результате пострадала вся региональная система и часть торговых отношений перешла в «серую зону». AfCFTA снижает тарифы на 90% всех реализуемых товаров и снимает такие нетарифные барьеры, как задержки таможенного оформления.

Кроме того, в долгосрочной перспективе ЭКОВАС предполагает переход от зоны свободной торговли к полноценному таможенному союзу и, в конечном итоге, к общему рынку для упрощения процедур торговли в регионе. ЕС также предложил заключить соглашение об экономическом партнерстве (Economic Partnership Agreement, EPA), чтобы расширить инвестиционные и торговые отношения со странами Западной Африки. Однако EPA не действует в отношении Нигерии, поскольку эта страна единственная в регионе пока его не подписала.

# Организация экспортных поставок

---



5

Содержание

---

## **5.1.**

Логистика

## **5.2.**

Осуществление валютно-  
финансовых операций

## **5.3.**

Формы присутствия на рынке

## **5.4.**

Защита интеллектуальной  
собственности



## 5.1. Логистика

Рис. 24. Доставка шоколада из России в Нигерию



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

Существует несколько логистических путей доставки продукции, подлежащей температурному контролю, из России в Нигерию:

- 1) Авиаперевозка.
- 2) Морская перевозка. Варианты и этапы:
  - автомобильная перевозка в контейнере – порт отгрузки:
    - с перевалкой в порту,
    - без перевалки в порту;
  - автомобильная перевозка в рефрижераторе — склад накопления — порт отгрузки;
  - морская перевозка.

## Авиаперевозка

Авиаперевозки способны обеспечить доставку лишь малых партий груза, а поддержание надлежащего температурного режима в этом случае вызовет организационные трудности.

Основные международные аэропорты Нигерии:

- Ннамди Азикиве (г. Абуджа);
- Муртала Мухаммед (г. Лагос);
- Порт-Харкорт (г. Порт-Харкорт).

Для воздушной перевозки товаров, требующих температурного контроля, отправителю придется разместить груз в термоконтейнере, который нужно либо купить, либо взять в аренду. В случае приобретения в собственность вернуть или продать контейнер проблематично, поэтому потраченные на него денежные средства обычно закладываются в стоимость продукции как расходы на невозвратную тару. Подключение контейнера к электропитанию, а также необходимый температурный режим должны быть оговорены с перевозчиком отдельно.



## Морская перевозка

**Оптимальный способ доставки партии груза из России в Нигерию — морским транспортом.** Доставка товара в порт отправления может быть осуществлена двумя способами:

- напрямую от производителя;
- через склад накопления.

### **Автомобильная перевозка в контейнере — порт отгрузки (с перевалкой в порту)**

Перевозка в порт отправления может осуществляться в рефрижераторных контейнерах (рефконтейнерах) автомобильным или железнодорожным транспортом либо в рефрижераторных автомобилях (авторефрижераторах). Вместимость одного авторефрижератора составляет около 19 тонн брутто. Соответственно, наиболее экономически эффективная схема перевалки — три авторефрижератора в два рефконтейнера. Перевалка продукции из автомобилей в контейнеры должна производиться на специально предназначенных для этого площадках. Как правило, подобные комплексы располагаются непосредственно в портах или максимально близко к ним, чтобы сократить затраты на перемещение тяжеловесного контейнера по территории России.

### **Автомобильная перевозка в контейнере — порт отгрузки (без перевалки в порту)**

Вместимость одного 40-футового рефрижераторного контейнера составляет до 27 тонн брутто. Отгрузки в 20-футовых рефконтейнерах практически не осуществляются. В связи с ограничением нагрузки на ось автопоезда при перевозках по территории России для доставки тяжелого контейнера можно использовать либо автомобиль с разрешением для провоза груза с превышением допустимой нагрузки на ось, либо автомобиль с семью осями. Это позволяет распределить массу автопоезда без нарушения правил. Коробки размещаются в контейнере без палет.

Во время перевозки необходимо использовать дизель-генератор для подключения контейнера к источнику питания и обеспечения стабильной температуры внутри транспортного средства. Перевозка и хранение шоколада осуществляются при температуре +18 °C (+/-3 °C) и относительной влажности воздуха не более 75%. Причем не допускается воздействие прямых солнечных лучей. Шоколад восприимчив к посторонним запахам, поэтому необходимо соблюдать принцип товарного соседства.

Для контроля температуры в процессе перевозки товара используют термолоттеры: электронные (накапливают информацию о температуре) и химические (меняют цвет при нарушении температурного режима). При нарушении температурного режима транспортировки получатель может отказаться от приемки товара. Во избежание подобных рисков рекомендуется подключать контейнер к источнику питания на всем маршруте следования.

Рефрижераторный контейнер должен быть подготовлен судоходной линией или транспортной компанией в соответствии с требованиями к температурному режиму перевозки конкретного продукта (процедура прохождения Pre Trip Inspection, PTI).

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

### **Автомобильная перевозка в рефрижераторе — склад накопления — порт отгрузки**

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем продукции, так и покупателем. Для оптимизации скорости и затрат на перевалку и хранение груз перевозится на палетах. Вместимость одного рефрижераторного автомобиля составляет около 19 тонн брутто. Таким образом, для оптимальной логистической схемы с дальнейшей отгрузкой товара в контейнерах три фуры перегружаются в два контейнера. При найме автоперевозчика необходимо учитывать сроки погрузки и выгрузки на складах. В пиковые по нагрузке на склады сезоны (октябрь — март) срок выгрузки может достигать до двух суток.

Перевозка осуществляется на основании транспортной накладной и сопровождается бухгалтерскими документами (товарной накладной, счетом-фактурой), сертификатами качества.

Автомобильная доставка экспортной продукции на склад накопления считается внутрироссийской перевозкой и облагается НДС 20%, за исключением случаев, когда подрядчиком является компания, применяющая упрощенную систему налогообложения.

Склад для накопления экспортной шоколадной продукции должен обеспечивать надлежащую температуру хранения. Склады накопления, как правило, располагаются вблизи портов отправки или мест производства товара.

Основные статьи расходов при отгрузке через склад накопления:

- погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилей (ставка устанавливается обычно за палету);
- хранение (ставка может быть установлена за палету или тонну, в зависимости от договоренности со складом и веса палеты с грузом);
- погрузо-разгрузочные работы при отгрузке товара в контейнер (ставка устанавливается, как правило, за тонну).

Работа со складом накопления возможна как напрямую, так и через комплексного логистического провайдера. Также экспортеру необходимо иметь представителя своей компании на складе для осуществления операций с товаром. При работе через логистического провайдера указанные выше процедуры осуществляются его силами.

При выборе склада накопления необходимо учитывать:

- возможность хранения охлажденной продукции;
- состояние помещений для хранения;
- режим работы склада;
- время на обработку одного транспортного средства;
- удобство подъездных путей;
- наличие площади для накопления транспортных средств;
- резервные мощности на случай аварийных ситуаций.

### Морская перевозка

Основные порты для доставки рефрижераторных грузов в Нигерию:

- Лагос (город Лагос);
- Апапа (пригород Лагоса);
- Порт-Харкорт (город Порт-Харкорт).

В связи с санкционной политикой в отношении России единственной судоходной линией, которая осуществляет перевозки из портов Санкт-Петербург и Владивосток в Нигерию, является линия MSC. При этом из Санкт-Петербурга нет маршрута до Апапы.

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

Табл. 14. Ориентировочное транзитное время доставки, дни

Порт отправки/прибытия	Лагос (Lagos)	Апапа (Арапа)	Порт-Харкорт (Port Harcourt)
Санкт-Петербург	27	—	28
Владивосток	55	55	56

## Сроки и стоимость доставки

Табл. 15. Ориентировочная стоимость комплексной доставки рефрижераторных грузов в Нигерию

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Белгород — СПб — Лагос	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 800	27	0,40	35–40
Белгород — СПб — Харкорт	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	11 100	27	0,41	35–40
МСК — СПб — Лагос	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	9 900	27	0,37	35–40
МСК — СПб — Харкорт	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 200	27	0,38	35–40
МСК — СПб — Апапа	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 200	27	0,38	35–40
Нижний Новгород — СПб — Лагос	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 100	27	0,37	35–40
Нижний Новгород — СПб — Харкорт	Автомобиль — судно	40' автономный рефконтейнер	10 400	27	0,38	35–40

*Примечание. Указаны ставки на январь 2023 г., включающие все необходимые расходы: наземную доставку рефконтейнера с грузом весом до 27 тонн брутто; фрахт; дизель-генератор (при необходимости); ветеринарное и таможенное оформление; внутрипортовое экспедирование; взвешивание контейнера; оформление сертификата происхождения. Ставки рассчитаны по курсу 70 руб. за 1 долл. США.*

Согласно программе поддержки экспорта в России, на основании Постановления Правительства № 1104 от 15 сентября 2017 г. экспортеры имеют право на компенсацию до 30% понесенных транспортных затрат. Для этого необходимо подать заявку в Российский экспортный центр (более подробная информация размещена в разделе 12 «Государственная поддержка экспорта продукции АПК»).

## Таможня

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

- международный контракт;
- уникальный номер контракта (бывший паспорт сделки);
- инвойс;
- спецификация;
- упаковочный лист;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта.

Экспортную таможенную декларацию можно оформить на таможенном посту по месту нахождения отправителя и в пункте пересечения границы Российской Федерации.

## Возможные контрагенты

- 1) Комплексные логистические провайдеры, предоставляющие склады накопления и обеспечивающие отправку продукции различными видами транспорта и через различные порты России:
  - ООО «Суперкарго»;
  - ГК «Галеас».
- 2) Железнодорожные операторы:
  - ООО «Рефагротранс»;
  - ООО «Дальрефтранс».
- 3) Сюрвейерские компании:
  - SGS;
  - ГК «ТопФрейм»;
  - IPC Normann.

Контакты морских линий приведены в подразделе «Морская перевозка».

## Документы для подтверждения факта экспортной отгрузки

Компании — экспортеры шоколадной продукции имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для возврата средств обязательно подтверждение факта экспорта на основании следующих документов:

- международный контракт;
- уникальный номер контракта (в случае оформления);
- инвойс;
- спецификация;
- упаковочный лист;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта;
- CMR-накладная;
- поручение на погрузку (в случае морской перевозки);
- коносамент (в случае морской перевозки);
- таможенная декларация с печатью о вывозе товара с территории Российской Федерации.

## Логистические риски

При транспортировке грузов могут возникать различные риски. Перечислим наиболее распространенные.

**Страхуемые риски.** В данную категорию входят следующие риски:

- a) утрата (гибель), недостача или повреждение всего или части застрахованного груза;
- b) возникновение непредвиденных расходов в виде:
  - расходов и взносов в случае общей аварии, которые обязан понести страхователь/выгодоприобретатель;
  - необходимых и целесообразных расходов по уменьшению возможных убытков, включая расходы по спасанию и/или сохранению груза, установлению размера убытков, если убытки возникли в результате страхового случая;

- с)** неполучения ожидаемых доходов от реализации застрахованного груза по независящим от страхователя и/или выгодоприобретателя обстоятельствам вследствие утраты (гибели), недостачи или повреждения груза в период его перевозки и/или непрерывного временного хранения в пунктах перегрузок и/или перевалок;
- д)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате стихийных бедствий;
- е)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате пожара, взрыва на перевозочном средстве, а также вследствие мер, принятых для спасания или тушения пожара;
- ф)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения или столкновения судов, удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, повреждения судна льдом, провала мостов, подмочки забортной водой;
- г)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения или столкновения наземных перевозочных средств, их удара о подвижные или неподвижные предметы, дорожно-транспортного происшествия при перевозке автомобильным транспортным средством, схода с рельсов железнодорожных транспортных средств, провала мостов;
- h)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения, падения или столкновения самолетов, других воздушных транспортных средств;
- и)** утрата (гибель) застрахованного груза в результате пропажи без вести морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз;
- ж)** утрата (гибель) или повреждение всего застрахованного груза или целого места застрахованного груза (кроме перевозок насыпью, навалом, наливом) или части застрахованного груза (для перевозок насыпью, навалом, наливом) при погрузке, укладке, перегрузке (перевалке), выгрузке застрахованного груза или приеме судном топлива;
- к)** подмочка груза атмосферными осадками;
- л)** выбрасывание за борт и смывание волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- м)** нарушение температурного режима (влияние температуры) при поломке рефмашины на непрерывный срок не менее 24 часов при условии, что груз перевозится на транспорте (рефрижераторе), оборудованном исправными устройствами записи температуры воздуха внутри рефрижератора в период перевозки груза (самописцами);
- п)** кража, грабеж и/или разбой.

**Санкционно-военные риски.** Данная категория связана в основном с действиями третьих стран. В настоящее время такие риски не принимаются к страхованию. Основной ущерб при таких рисках связан с задержками и возможными расходами на хранение в результате ареста, конфискации или иных действий третьих стран, через которые осуществляется транзит грузов, или потеря груза в результате военных рисков.

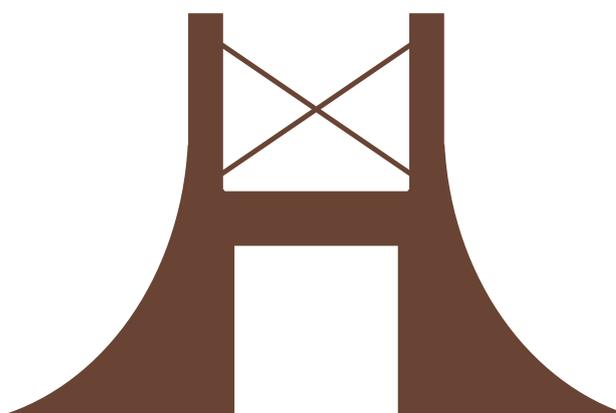
**Коммерческие риски.** При продаже товара на условиях Incoterms риски экспортера/отправителя по хранению и доставке продукции отнюдь не исключаются. Если получатель отказался от груза или судоходная линия по каким-либо причинам не может потребовать с получателя причитающиеся ей платежи, то на основании коносамента соответствующие суммы могут быть взысканы с грузоотправителя.

В моменты существенного падения рыночной цены на товар возможны отказы от предоплаты за груз и получения груза, находящегося в пути. Подобные действия со стороны получателя/покупателя ведут к рискам простоя контейнеров в порту назначения за счет продавца/отправителя. Если в сделке участвует трейдер, не указанный в коносаменте, риски по простоям несет отправитель согласно коносаменту.

Иногда возникают споры с транспортными компаниями по вопросам качества доставленного товара:

- нарушение температурного режима;
- несоответствие маркировки продукции;
- ненадлежащий внешний вид продукции;
- пересортица.

Перевозчик (как морской, так и наземный) вправе требовать от стороны, предъявляющей претензию, доказательств качества погруженной продукции. В данной ситуации рекомендуется присутствие на погрузке сюрвейера, контролирующего количество и качество отгружаемой продукции. Предоставление сюрвейерского отчета часто помогает обоснованно ответить на претензию получателя и сократить возможные потери.



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

### **Порядок осуществления валютно-финансовых операций**

Найра — официальная валюта в Нигерии. В стране действует сложная система обменных курсов: 1) внутренний межбанковский курс; 2) ставка Центробанка для инвесторов, импортеров и экспортеров; 3) курс валюты на черном рынке. Разница между официальным и неофициальным обменными курсами может превышать 30%.

Центральный банк Нигерии отвечает за разработку политики и мониторинг финансовой системы для обеспечения соблюдения операторами денежно-кредитных и валютных правил. Из-за существующего режима валютного курса предприятия Нигерии могут испытывать трудности с покупкой иностранной валюты и обработкой офшорных платежей. Компаниям, нацеленным на экспорт в Нигерию, рекомендуется консультироваться с нигерийскими банками для получения наиболее актуальных рекомендаций в отношении операций с иностранной валютой.

Нигерийский торговый центр (Nigeria Trade Hub) служит информационным порталом для участников международной торговли. Пользователи могут классифицировать свой импорт/экспорт на основе применимых кодов гармонизированной тарифной системы, оценить стоимость перевозки, применимые пошлины и найти информацию о процессах оформления.

### **Перечень основных документов, необходимых при осуществлении валютно-финансовых операций**

К основным документам для осуществления валютно-финансовых операций при организации поставок в Нигерию относятся:

- ввозная декларация (Форма «М»), которую можно заполнить на портале после регистрации и авторизации в системе единого окна;
- коносамент, который подтверждает качество, состояние и количество товара, полученного перевозчиком;
- коммерческий счет-фактура, в котором указывается полное имя и адрес экспортера и импортера, спецификация товаров, вес брутто и нетто, страна происхождения, удельная и общая цена, фрахт и сопутствующие расходы, условия оплаты, валюта платежа и условия продажи;
- упаковочный лист с указанием веса, способа упаковки и кода номенклатуры для каждого товара;
- сертификат страны происхождения, выдаваемый торгово-промышленной палатой.

Кроме того, если импортируемые товары подпадают под категорию «продукты питания и лекарства», для их экспорта в Нигерию необходимо разрешение на импорт от NAFDAC (Национальное агентство по управлению и контролю за продуктами питания и лекарствами Нигерии). Такое разрешение оформляется нигерийским представителем по доверенности, зарегистрированной у производителя и подписанной руководителем (генеральным директором, председателем совета директоров или президентом компании).

Нигерийский внешнеторговый портал позволяет получать онлайн-доступ к таможенным правилам, подавать таможенные документы в электронном виде, отслеживать их статус и отправлять электронные платежи.

Процесс таможенного оформления (в морских портах) занимает около двух суток при условии соблюдения всех требований и при наличии всей необходимой документации. Дальнейшие сроки поставки в точки продаж зависят от компании-подрядчика. Одни компании забирают груз из портов сразу же после оформления и отвозят в точки реализации. Другим требуется разместить товар на складе, а затем частями развезти в места продаж.

## **Особенности практики взаиморасчетов**

Практика взаиморасчетов с нигерийскими контрагентами включает использование подтвержденных безотзывных аккредитивов, документарное инкассо, открытые счета. Допустимы и иные общепринятые способы взаиморасчетов. Экспортерам рекомендуется отправлять товары при наличии подтвержденных и безотзывных аккредитивов.

В Нигерии до сих пор распространено финансовое мошенничество. В этой связи экспортерам рекомендуется независимая оценка правомерности платежей, а также тесное взаимодействие с банками для проверки направленных документов. За консультацией можно обратиться к кредитным рейтинговым агентствам, одобренным Комиссией по ценным бумагам и биржам Нигерии. В частности, Augusto&Co. и Datapro также предлагают услуги по взысканию долгов.

## **Перечень возможных банков для осуществления валютных операций**

Центральный банк Нигерии выдал лицензии следующим финансовым учреждениям: 24 коммерческих банка, 5 дисконтных домов, 20 микрофинансовых организаций, 20 инвестиционных компаний, 20 обменных пунктов, а также 20 первичных ипотечных учреждений и 6 финансовых институтов развития. Наиболее надежные финансовые учреждения Нигерии представлены в таблице ниже.

Табл. 16. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Сайт
First Bank	Второй по объему активов и старейший банк Нигерии	<a href="http://www.firstbanknigeria.com">www.firstbanknigeria.com</a>
Zenith Bank	Насчитывает 440 отделений и помимо Нигерии работает в других странах Африки (Гана, Гамбия, Сьерра-Леоне), а также в Великобритании, ОАЭ и КНР	<a href="http://www.zenithbank.com">www.zenithbank.com</a>
Guaranty Trust Bank	Предлагает широкий спектр финансовых услуг: розничное и корпоративное обслуживание, управление активами, инвестиционный банкинг, интернет-банкинг	<a href="https://nrn.gtbank.com">https://nrn.gtbank.com</a>
United Bank for Africa	Ведущее panaфриканское финансовое учреждение со штаб-квартирой в Лагосе (21 филиал в стране) и следующими услугами: оптовый банкинг, корпоративный банкинг, инвестиционный банкинг, торговое финансирование, потребительский банкинг, мобильный и интернет-банкинг	<a href="http://www.ubagroup.com">www.ubagroup.com</a>

### 5.3. Формы присутствия на рынке

Основным законом, регулирующим процесс регистрации и деятельность компаний в Нигерии, является Закон № 3 от 2020 г. «О компаниях». Регистрацией юридических лиц занимается Комиссия по корпоративным делам Нигерии.

Закон запрещает иностранным компаниям открывать на территории Нигерии филиалы и представительства. Однако нерезидент – физическое лицо может зарегистрироваться в качестве участника или директора в компании с ограниченной или неограниченной ответственностью и в частной компании с ограниченной ответственностью.

Наиболее распространенной и подходящей структурой для регистрации бизнеса с участием иностранных инвестиций в Нигерии является публичное общество с ограниченной ответственностью (PLC).

- Компания может быть зарегистрирована минимум 2 акционерами и 2 директорами, без требований к резидентству (одно и то же лицо может выступать как в качестве акционера, так и в качестве директора компании).

- В компании должен быть назначен секретарь — гражданин Нигерии, постоянно проживающий в стране.
- Компания должна иметь офис в Нигерии.
- Минимальный размер уставного капитала составляет 10 млн найр.
- Ответственность участников ограничена размером их долевого участия.
- Обязательно проведение ежегодного аудита и направление отчетности в Комиссию по корпоративным делам Нигерии.

Еще одной формой бизнеса, доступной для иностранных инвесторов, является **товарищество**, которое может быть **ограниченным** или **неограниченным**. В **ограниченном товариществе** ответственность партнера ограничена стоимостью капитала, внесенного для формирования бизнеса. При регистрации **неограниченного товарищества** обязательства партнеров не ограничены.

Процедура регистрации юридического лица:

- 1) Зарезервировать уникальное фирменное наименование компании в Комиссии по корпоративным делам Нигерии.
- 2) Подготовить Меморандум и Устав компании.
- 3) Получить разрешение на ведение бизнеса в Комиссии по продвижению инвестиций Нигерии.
- 4) Получить разрешение на предпринимательскую деятельность, выдаваемое Министерством внутренних дел Нигерии.
- 5) Заключить договор на аренду офисного помещения.
- 6) Открыть банковский счет. Разрешение на управление банковским счетом может быть выдано иностранному физическому лицу только при наличии вида на жительство и разрешения на работу в Нигерии.
- 7) Получить в Центральном банке Нигерии разрешение на ввоз капитала. Разрешение предоставляет иностранному инвестору право на репатриацию капитала, дивидендов и прибыли по официальным курсам валютного рынка.
- 8) Заполнить форму и подать документы на регистрацию компании через единый портал Комиссии по корпоративным делам Нигерии.
- 9) Получить идентификационный номер налогоплательщика.

За резервирование фирменного наименования компании взимается сбор в размере 500 найр. Госпошлина за регистрацию компании зависит от выбранной формы собственности и размера уставного капитала. Так, для частной

компании с ограниченной ответственностью (с минимальным оплаченным капиталом в размере 10 млн найр) необходимо оплатить 10 тыс. найр.

Процесс регистрации компании с учетом получения всех разрешений занимает от 6 до 10 недель.

## **5.4. Защита интеллектуальной собственности**

Нигерия является членом Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), а также участником международных договоров и соглашений в области интеллектуальной собственности:

- Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС);
- Стокгольмская конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности;
- Парижская конвенция по охране промышленной собственности;
- Договор о патентной кооперации;
- Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений;
- Римская конвенция об охране прав исполнителей, производителей фонограмм и организаций эфирного вещания;
- Договор ВОИС по авторскому праву;
- Договор ВОИС об исполнениях и фонограммах.

До настоящего времени Нигерия не присоединилась ни к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков, ни к Гаагскому соглашению о международной регистрации промышленных образцов. Нигерия не входит в африканские региональные организации. В связи с этим при регистрации товарного знака в Нигерии можно воспользоваться только национальной процедурой.

Национальное законодательство в области прав интеллектуальной собственности включает следующие акты:

- Закон «О товарных знаках»;
- Закон о патентах и промышленных образцах 1971 г.

## Регистрация товарного знака

Товарные знаки регистрируются в Департаменте коммерческого права ([Commercial Law Department](#)) Министерства торговли и инвестиций Нигерии.

В Нигерии применяется Международная классификация товаров и услуг (МКТУ). На каждый класс подается отдельная заявка. Если у правообладателя есть несколько сходных товарных знаков, то они регистрируются как серия обозначений, связанных между собой. Передача прав при такой регистрации возможна только для серии целиком.

Товарный знак может быть зарегистрирован как в черно-белом, так и в цветном виде. В последнем случае охрана ограничивается зарегистрированными цветами. Черно-белая регистрация, в свою очередь, обеспечивает охрану всех цветов изображения товарного знака.

Процедура регистрации товарного знака в Нигерии состоит из четырех этапов.

- 1) Подача заявки.** Заявки на регистрацию подаются через национальных патентных поверенных, на имя которых выдается доверенность от заявителя. Заявка может быть подана как в бумажном, так и в электронном виде. Электронная подача является предпочтительной, поскольку позволяет отслеживать актуальный статус заявки.

Для подачи заявки необходимы:

- имя, адрес и национальность заявителя;
- изображение товарного знака;
- класс товаров/услуг;
- подписанная доверенность;
- оплата госпошлины.

Заявитель получает официальное подтверждение о приеме заявки (с номером и датой).

- 2) Экспертиза.** Далее проводится проверка и поиск на предмет отличия заявленного обозначения от уже зарегистрированных и находящихся на рассмотрении знаков. В случае положительного результата экспертизы заявителю будет направлено уведомление о принятии.

- 3) Публикация заявки для подачи возражений.** Каждая заявка на товарный знак должна публиковаться в Нигерийском реестре товарных знаков. В течение двух месяцев после публикации заинтересованные лица могут подать возражение с приведением доводов против регистрации.
- 4) Получение свидетельства о регистрации.** При отсутствии возражений выдается свидетельство о регистрации товарного знака.

## Правовая охрана товарного знака

Срок действия исключительного права на товарный знак в Нигерии составляет 7 лет, с возможностью продления на 14 лет. Соответствующая заявка должна быть подана не менее чем за 3 месяца до истечения срока.

Правовая охрана товарного знака может быть прекращена по заявлению, поданному на основании того, что товарный знак не используется в течение 5 лет. Все споры по товарным знакам рассматриваются Федеральным высоким судом Нигерии (Federal High Court).

## Процедура регистрации доменного имени

Реестром интернет-доменных имен .ng в Нигерии является NiRA ([Nigeria Internet Registration Association](#)). NiRA поддерживает базу данных имен, зарегистрированных в домене верхнего уровня с кодом страны **.ng**. Регистрация осуществляется по следующей схеме:

- 1)** Проверка доступности желаемого доменного имени.
- 2)** Выбор аккредитованного регистратора [на сайте NiRa](#).
- 3)** Оплата доменного имени .ng на портале выбранного регистратора.

# Продвижение продукции

---



6

Содержание

---



## **6.1.**

Ключевые факторы успеха на рынке

## **6.2.**

Отраслевые выставки и ярмарки

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

### **Локализация производственных цепочек**

Правительство Нигерии проводит последовательную политику локализации цепочек добавленной стоимости. При том, что наибольший акцент делается на углубление производственных процессов в нефтегазовой сфере, тенденция размещения в стране промышленных площадок крупных производителей продуктов питания также присутствует. На ряд товаров введены заградительные таможенные пошлины, а обменный курс удерживается на относительно высоком уровне. Инвестиции в размещение части производственных процессов (например, упаковки) могли бы способствовать снижению конечной стоимости продукции, позволили бы претендовать на государственную поддержку и потенциально расширить рыночную долю. К тому же ряд компаний, локализуя часть производственных цепочек в стране, рассматривают Нигерию как хаб для усиления позиций на рынках других стран Западной Африки.

### **Учет особенностей ведения бизнеса**

В Нигерии, как и на многих развивающихся рынках, для успешного ведения бизнеса необходимы специальная подготовка и понимание деловых практик, в том числе и неформальных. Требуется знание культурных особенностей различных народов и наличие связей с местными поставщиками для реализации продукции в различных каналах сбыта. Для снижения юридических и финансовых рисков рекомендуется запрашивать авансовый платеж за поставки. Также это позволит избежать проблем, связанных с ликвидностью и волатильностью валюты.

Нигерийские потребители и дистрибьюторы предпочитают прямые поставки от производителей, чтобы избежать наценок посредником. Однако выход на рынок без дистрибьютора сопряжен с высокими издержками и рисками, он потребует значительных инвестиций в изучение рынка и продвижение продукта.

### **Потребительские привычки и предпочтения**

Высокие среднегодовые температуры в Нигерии не всегда позволяют соблюдать оптимальные требования по хранению шоколадных изделий, а значительная часть населения имеет ограниченный доступ к источникам электроэнергии, кондиционерам и холодильникам. В связи с этим возможности потребления шоколада сосредоточены в секторе общественного питания и сегменте состоятельных потребителей. Сегментация предложения и поиск оптимального канала сбыта позволят избежать дополнительных рисков на рынке страны.

Шоколад, как правило, не используется в традиционных нигерийских сладостях и десертах, его потребление не является массовым, а спрос ограничивается вестернизированными и урбанизированными группами. Успешная реализация продукции на рынке потребует таргетирования на рыночных сегментах с наибольшим потребительским потенциалом.

### **Географические особенности и ключевые рынки сбыта**

Нигерия является крайне неоднородной с географической точки зрения страной. Крупнейшие агломерации, ключевые рынки сбыта и наиболее экономически развитые регионы расположены на юге. В это же время северная часть страны является более консервативной, обладает меньшим потребительским потенциалом, имеет худшую транспортную доступность. Поэтому наиболее привлекательные рынки сбыта расположены в южных штатах — это агломерации Лагоса, Порт-Харкорта, Абуджи, Ибадана и других крупных городов.

### **Высокая чувствительность к цене**

Из-за сравнительно низкого уровня благосостояния шоколад и шоколадные кондитерские изделия в Нигерии зачастую могут рассматриваться как премиальный продукт, потребление которого зависит от динамики доходов населения и общеэкономической конъюнктуры. В связи с этим нигерийский рынок крайне чувствителен к ценам на продукцию из шоколада, а ценообразование является фактором успешности в стране. Это серьезная проблема для иностранных фирм, ведущих бизнес в Нигерии, из-за ограниченного потребительского потенциала и наличия недорогих альтернатив и аналогов, поставляемых из азиатских стран.

## 6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

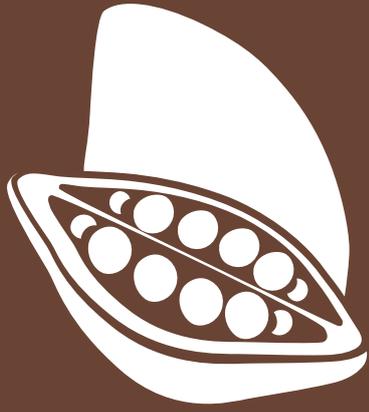
Название выставки	Место проведения	Даты проведения
<p><b>Agritech West Africa</b></p> <p>Международная выставка-ярмарка сельскохозяйственной продукции</p> <p><a href="http://www.agritechwestafrica.com">www.agritechwestafrica.com</a></p>	<p><b>Аккра (Гана)</b></p> <p>Accra International Conference Centre</p>	15–17.03.2023
<p><b>Food &amp; Beverage West Africa</b></p> <p>Международная выставка продуктов питания и напитков</p> <p><a href="http://www.fab-westafrica.com">www.fab-westafrica.com</a></p>	<p><b>Лагос</b></p> <p>Landmark Centre</p>	13–15.06.2023
<p><b>MEGA HoReCa</b></p> <p>Выставка сектора общественного питания и гостеприимства</p> <p><a href="http://www.megahorecanigeria.com">www.megahorecanigeria.com</a></p>	<p><b>Лагос</b></p> <p>Landmark Centre</p>	11–13.07.2023
<p><b>Halal Expo Nigeria</b></p> <p>Международная выставка халяльной продукции</p> <p><a href="http://www.halalexponigeria.com">www.halalexponigeria.com</a></p>	<p><b>Лагос</b></p> <p>Landmark Centre</p>	29–31.08.2023
<p><b>Agro Food Nigeria</b></p> <p>Международная выставка-ярмарка сельскохозяйственной продукции</p> <p><a href="http://www.agrofood-nigeria.com">www.agrofood-nigeria.com</a></p>	<p><b>Лагос</b></p> <p>Landmark Centre</p>	26–28.03.2024

**Особые  
экономические зоны**

---



**7**



Нигерия представляет интерес для иностранных инвесторов как крупнейший потребительский рынок Африки и значимый экспортер углеводов. Свободные экономические зоны (СЭЗ) являются эффективным инструментом поддержки ориентированных на экспорт отраслей. Контроль за деятельностью компаний-резидентов осуществляет Федеральное агентство NEPZA ([Nigeria Export Processing Zones Authority](#)) при Министерстве промышленности, торговли и инвестиций.

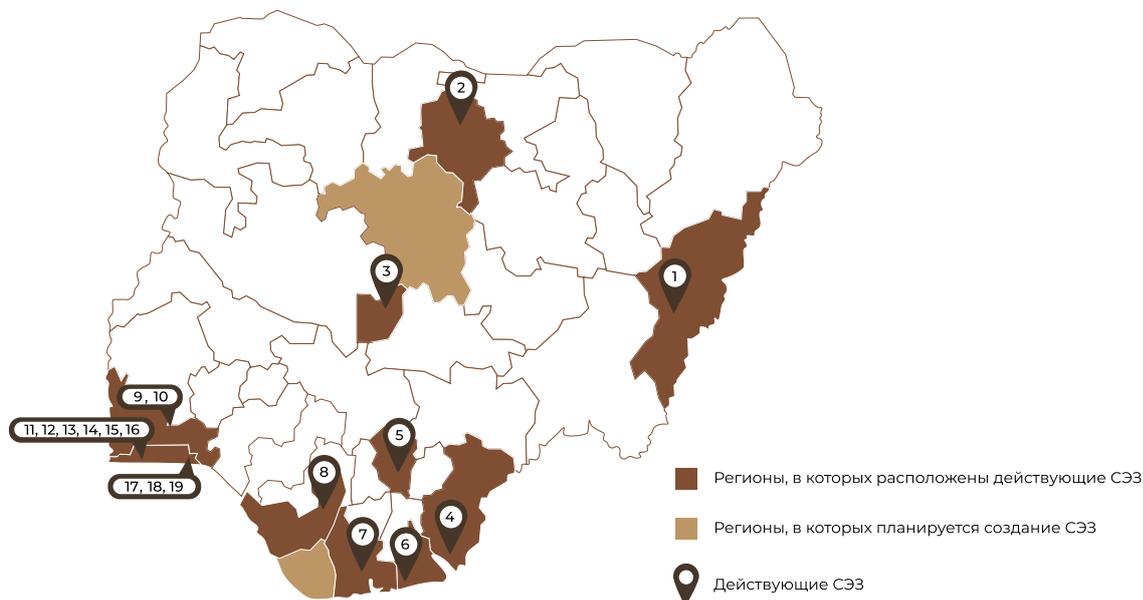
В стране функционируют 19 экономических зон и 27 проектов находятся в стадии разработки или строительства. Резиденты свободных экономических зон получают следующие преференции:

- освобождение от лицензирования импорта и экспорта;
- освобождение от уплаты налогов и сборов в течение трех лет;
- освобождение от уплаты налога на дивиденды, полученные от инвестиций в экспортно ориентированный бизнес.

Всего под управлением NEPZA работают 2 государственных и 17 частных СЭЗ. Это в общей сложности 625 предприятий, которые обеспечивают 150 тыс. прямых рабочих мест и около 250 тыс. косвенных рабочих мест с общим объемом инвестиций в 26 млрд долл. США.



Рис. 25. Карта особых экономических зон Нигерии



- 1 Sebore Farms Export Processing Zone
- 2 Kano Free Trade Zone
- 3 Newrest Airline Services & Logistics Free Zone
- 4 Calabar Free Trade Zone
- 5 Enugu Industrial Park Free Zone
- 6 ALSCON Export Processing Zone
- 7 Bundu Free Zone
- 8 AHL Energy Free Trade Zone
- 9 Celplas Industries Free Zone
- 10 Ogun Guangdong Free Trade Zone
- 11 Newrest Airline Services & Logistics Free Zone
- 12 Lado Free Trade Zone
- 13 Quits Aviation Services
- 14 Nigeria International Commerce City (Eko Atlantic)
- 15 Nigeria Aviation Handling Company (NAHCO) Free Trade Zone
- 16 Lagos Free Trade Zone
- 17 Snake Island Integrated Free Zone
- 18 Dangote Industries Free Zone Development Company
- 19 Lekki Free Trade Zone

Источник: [www.nepza.gov.ng/free-zones/operational-zones/](http://www.nepza.gov.ng/free-zones/operational-zones/)

Согласно правилам NEPZA (закон № 63/1992), ввоз кондитерских изделий и открытие иностранных кондитерских фабрик разрешается на территории всех особых экономических зон (за исключением нефтегазового сектора в Onne Oil & Gas Free Zone).

## Крупнейшие действующие СЭЗ

- ЗСТ **Ladol** ориентирована на предоставление логистических, инженерных и других вспомогательных услуг для глубоководной морской разведки нефти и газа.
- Свободная зона **Lekki** поддерживается правительством Китая и ориентирована на обрабатывающую промышленность, нефтегазовый сектор, логистику. Зона Lekki обеспечивает экономически эффективную и стабильную бизнес-среду, снижая риски инвесторов и упрощая административные процедуры.
- ЗСТ **Calabar** в штате Кросс-Ривер — самая первая ЗСТ, которая была создана в 1992 г. ЗСТ привлекла инвестиции на сумму свыше 50 млн долл. США. В ней работают 36 компаний, включая Combination Industries (пищевая промышленность), Skyrun Industries (электроника и электрооборудование), Bao Yao Iron & Steel Industries (сталелитейная промышленность).
- ЗСТ **Lagos** — первая частная ЗСТ, созданная сингапурским холдингом Tolaram Group. Расположена недалеко от глубоководного порта Лекки. Резиденты, специализирующиеся на производстве продуктов питания: Arla (сухое молоко и готовая молочная продукция), Kellogg's (сухие завтраки), Raffles Oil (растительное масло).
- Свободная зона **Dangote Industries** включает крупный нефтеперерабатывающий завод, предприятия по производству минеральных удобрений и предприятия обрабатывающей промышленности.

Для получения статуса резидента ЗСТ инвестору необходимо пройти стандартную процедуру. Сначала заполнить форму заявки, которую можно либо скачать онлайн, либо получить в офисе администрации свободной зоны или в офисе NEPZA в Абудже. К заявке необходимо приложить план проекта или технико-экономическое обоснование. Срок рассмотрения — пять рабочих дней. В случае одобрения администрация выдает лицензию.

Основные сложности, с которыми сталкиваются резиденты при реализации инвестиционных проектов в ЗСТ, — это дефицит транспортной инфраструктуры, удаленность морских портов, бюрократия и вопросы безопасности. Несмотря на то, что приоритетными направлениями являются развитие экспорта и повышение добавленной стоимости в нефтегазовом секторе, размещение в ЗСТ пищевого производства является перспективным. При локализации завершающих звеньев производственной цепочки российскому экспортеру рекомендуется выбрать наиболее удобную ЗСТ, ориентируясь на транспортное сообщение и крупнейшие рынки сбыта в стране. В частности, ЗСТ Calabar расположена недалеко от порта Калабар и занимает площадь 152 гектара. Здесь можно разместить предприятия по производству, упаковке, сборке и логистике для промышленной продукции. В Calabar также обеспечен доступ к бесперебойному электро- и водоснабжению со всеми необходимыми для бизнеса сервисами.

# Особенности ведения бизнеса

---

A close-up photograph of a small, light-brown ceramic bowl filled with several round, glossy chocolate eggs. The background is dark and out of focus, showing more chocolate eggs. A large, white, stylized number '8' is overlaid on the center of the bowl.

8



Нигерия — крупнейший рынок континента. Запуск бизнеса здесь не требует больших вложений, а быстрое развитие открывает хорошие перспективы. Адаптироваться к новой среде поможет понимание деловой культуры. Примечательно, что за последние годы страна заметно поднялась в мировом рейтинге легкости ведения бизнеса.

## **Иерархия в бизнесе**

Нигерийская деловая культура носит иерархический характер. Принято подчиняться тем, кто старше или занимает более высокое положение в обществе. Уважение — часть нигерийской культуры, поэтому важно знать возраст и официальную должность потенциального делового партнера. В Нигерии 75–85% предприятий являются семейными, которыми управляет один предприниматель. Среди руководителей компаний, несмотря на патриархальность страны, сейчас можно чаще встретить женщин.

## **Этикет приветствия**

Мужчины обычно приветствуют друг друга длительным рукопожатием. И, следуя мусульманским традициям, женщин уместно приветствовать легким наклоном головы.

Старших по возрасту людей приветствуют почтительно и слегка склоняют голову в знак уважения. Далее принято спрашивать о самочувствии собеседника и поддерживать небольшую беседу — обмен новостями.

## **Деловой стиль**

Для официальных встреч и переговоров одежда должна быть модной и элегантной, желательно темных тонов.

## **Подарки**

Для нигерийцев привычным является обмен деловыми подарками. Следует помнить, что при дарении обязательно рукопожатие правой рукой.

## **Визитные карточки**

В стране общаются на более чем 500 языках, при этом в деловом сообществе используется английский. В духе исламских традиций визитку следует передавать и принимать обеими руками или только правой. Обязательно прочитайте, что написано на карточке, перед тем как ее убрать.

## **Деловое общение**

В деловой культуре Нигерии большое значение придается развитию и поддержанию взаимоотношений. Сперва нигерийцы стараются больше узнать о партнерах по бизнесу. Это дружелюбные собеседники, и успеху совместного проекта будет способствовать открытое общение практически на любую тему (исключая религиозную). Рекомендуется проявить терпение и дождаться, когда от светской беседы нигерийская сторона перейдет к обсуждению рабочих вопросов. Нигерийская культура подразумевает крайнюю степень вежливости, что может привести к нечетким ответам и формулировкам деловых предложений.

Во время переговоров предпочтителен гибкий подход с учетом культурной специфики многочисленных народов и этнических групп страны.



## **Планирование встречи**

Большинство предпринимателей в Нигерии владеют английским языком, на котором будет в основном проходить общение во время встречи. Личные встречи являются обязательными. Кроме того, нигерийцы предпочитают общаться по телефону, а не с помощью текстовых сообщений или электронной почты.

При планировании деловой встречи рекомендуется учитывать нерабочие праздничные дни.

Табл. 17. Государственные праздники Нигерии в 2023 г.

<b>Праздник</b>	<b>Дата</b>
Новый год	1-2 января
Страстная пятница (христианский праздник)	7 апреля
Пасха (христианский праздник)	10 апреля
Ид-аль-Фитр (мусульманский праздник, окончание Рамадана)	21-22 апреля
День труда	1 мая
День защиты детей	27 мая
День демократии	12 июня
Курбан-байрам (мусульманский праздник)	28-29 июня
День рождения Пророка Мухаммеда (мусульманский праздник)	27 сентября
День независимости	1-2 октября
День памяти Самбисы (в память о жертвах террористической группировки Боко-Харам)	22 декабря
Рождество (христианский праздник)	25 декабря
День доброй воли (христианский праздник)	26 декабря

**Преимущества и риски  
осуществления поставок**

---

**9**

Содержание

---

## **9.1.**

Преимущества

## **9.2.**

Риски



Нигерия является огромным потребительским рынком с большими перспективами развития. У российских производителей есть все возможности занять эту нишу. В то же время непоследовательная тарифная политика, протекционизм, а также нестабильная социально-политическая обстановка составляют факторы риска, которые могут препятствовать успешному продвижению на нигерийском рынке.

## 9.1. Преимущества

### **Политические и торгово-экономические отношения России с Нигерией**

Несмотря на то, что Нигерия проводит осторожный курс в отношениях с Россией, а ряд крупных заявленных проектов российских компаний не увенчался успехом, за прошедшее десятилетие объемы взаимной торговли значительно выросли. Россия стала одним из ключевых поставщиков пшеницы в страну, был начат активный экспорт калийных удобрений. Нигерия вошла в число главных покупателей российской замороженной рыбы. Таким образом, за счет уже сложившихся торгово-экономических связей существуют перспективы реализации экспортного потенциала российских производителей в других нишах на рынке Нигерии.

### **Активный рост объемов потребления**

По мере продолжения роста численности населения и уровня благосостояния в среднесрочной перспективе динамика потребления шоколада в стране остается положительной. Нигерия — крупнейшая экономика континента с активно формирующимся средним классом, за счет которого в дальнейшем будет увеличиваться спрос на расширяющийся набор продуктов питания. Хотя сейчас объем потребления шоколада находится на достаточно низком уровне, Нигерия обладает огромным потенциалом развития рынка кондитерских изделий.

### **Уровень конкуренции**

Серьезной конкуренции производителей шоколада и шоколадных изделий на рынке Нигерии пока не наблюдается. Мультинациональные корпорации поставляют в страну ограниченный набор брендов. Внутренние производители не занимают существенной доли и ориентированы на премиум-сегмент. Ввиду низкой покупательной способности населения определяющим фактором является цена. Соответственно, российские производители могут реализовать свое конкурентное преимущество за счет невысокой в сравнении с мировыми брендами стоимости шоколадных изделий.

## 9.2. Риски

### Внутриполитическая нестабильность

В некоторых районах Нигерии сохраняются риски межэтнической и межконфессиональной напряженности. Так, в северной части страны периодически обостряются внутриполитические противоречия. Повышенные риски безопасности отмечаются в ряде штатов на северо-востоке Нигерии. Возможна эскалация конфликта в нефтедобывающих регионах юга. В связи с этим может быть затруднена логистика доставки, особенно морским транспортом. К поставкам продовольствия в страну следует подходить, просчитывая такие риски.

### Тарифные барьеры и протекционизм

Нигерия является членом ЭКОВАС, и в отношении ввозимых в страну товаров действует Единый таможенный тариф (Common External Tariff). Однако страна не проводит последовательную политику либерализации торговли и международной экономической интеграции, зачастую принимая протекционистские меры. Для импорта ряда товаров применяются запретительные тарифы, рассматриваемые как мера поддержки нигерийских производителей. Так, шоколад облагается пошлиной в размере 35%. Налог на добавленную стоимость в Нигерии составляет 7,5%. Существуют риски лоббирования ограничений на импорт какао-бобов, но пока дополнительных барьеров для поставок шоколада в страну не введено.

### Потребительские предпочтения

Культура потребления шоколада в Нигерии еще не сформировалась. Население предпочитает другие виды кондитерских изделий, в первую очередь сахаристые. Большой популярностью пользуются нигерийские кокосовые конфеты, восточные сладости, карамель и леденцы ведущих мировых брендов. Изделия из шоколада не входят в набор традиционных для современной нигерийской кухни десертов.

Спрос на шоколад преимущественно сосредоточен в крупных городах и секторе общественного питания. Шоколадные изделия требуют соблюдения температурных условий хранения. Отсутствие кондиционеров и холодильников у значительной части населения, отключения электричества и высокие среднегодовые температуры — все эти факторы существенно ограничивают потребление шоколада в домашних условиях.

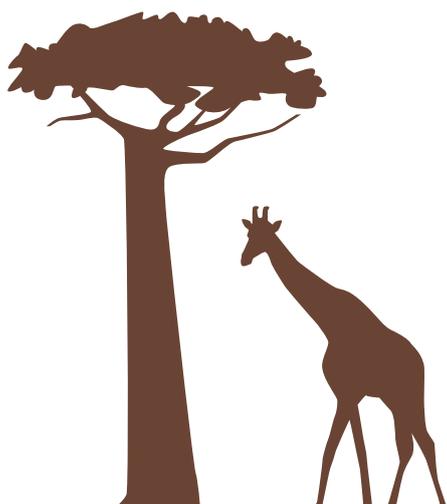
При планировании поставок в Нигерию важно учитывать культурные особенности разных регионов. В наименее развитых северных штатах отмечается сдержанное потребление, что может ограничить потенциал реализации шоколада крупными городами в южных штатах.

## **Зависимость спроса от экономической конъюнктуры**

При текущей покупательной способности населения Нигерии шоколад остается товаром престижного спроса (в основном со стороны обеспеченных людей). Важным критерием выбора является цена кондитерских изделий.

Динамика потребления шоколада во многом определяется доходами населения, которые связаны с макроэкономической конъюнктурой. Так, в результате экономического кризиса 2016 г. уровень благосостояния снизился, объем импорта шоколадных изделий сократился и спрос сместился в сторону недорогих кондитерских изделий.

В условиях экономической нестабильности и волатильности цен на нефть — ключевую составляющую экспортной выручки Нигерии, довольно сложно давать прогнозы по потреблению шоколада в ближайшие годы.



# Карта действий экспортера

---



10



## Этап I — Подготовка к экспорту

Для ввоза продукции в Нигерию экспортер должен подать заявление на имя Генерального директора Национального агентства по регистрации и контролю качества пищевых продуктов и лекарственных препаратов ([NAFDAC](#)). К заявлению прилагается следующий пакет документов:

- гарантийное письмо о том, что за 48 часов NAFDAC будет проинформировано о прибытии груза и приглашено для осмотра товара перед вводом в оборот;
- Единая форма декларации на товары (Single Goods Declaration, SGD);
- коммерческий счет-фактура;
- отчет об оценке перед прибытием (Pre-Arrival Assessment Report, PAAR);
- Форма «М»;
- товарная накладная;
- форма С-30 (таможенная декларация);
- подтверждение платежеспособности от NAFDAC;
- подтверждение регистрации продукта в NAFDAC;
- оригинал фитосанитарного сертификата (для продукции растительного происхождения).

Также необходимо указать адрес склада, где будет храниться товар.

## Этап II — Оплата

- 1) Если заявление одобрено, экспортера приглашают на консультацию по оплате ввозных пошлин.
- 2) Далее необходимо создать и распечатать счет-фактуру на сайте [www.remita.net](http://www.remita.net).
- 3) Оплачиваются пошлины (в любом банке).
- 4) После оплаты заявление, сопроводительные документы и подтверждение оплаты должны быть отправлены по электронной почте ([ports@nafdac.gov.ng](mailto:ports@nafdac.gov.ng)) или переданы при досмотре в портах.

### Этап III — Проверка груза

- 1) После доставки проходит первая проверка груза по сведениям, указанным в заявлении и сопроводительных документах.
- 2) Затем проводится совместная проверка продукции представителями NAFDAC и других компетентных ведомств.
- 3) Представитель экспортера обязан передать все документы, представленные для первого одобрения (включая отчет о совместной инспекции и образцы продукции для лабораторных испытаний согласно правилам NAFDAC).
- 4) По результатам проверки документов и образцов окончательно принимается единая декларация на товары.

### Этап IV — Завершение таможенного оформления

После успешного прохождения трех этапов проверки и получения всех необходимых разрешений экспортер вывозит груз на склад для реализации на рынке.

#### Полезные контакты

Информационные ресурсы и услуги АО «Российский Экспортный Центр»:

- цифровая платформа «Мой Экспорт»: <https://myexport.exportcenter.ru/>;
- регистрация на портале: <https://lk.exportcenter.ru/ru/registration/step-1/>;
- изучение базы знаний: [clck.ru/33s6vV](http://clck.ru/33s6vV);
- знакомство с перечнем услуг (кредитно-гарантийная поддержка, страхование, продвижение на внешние рынки, специальные программы по поддержке экспорта и др.): <https://www.exportcenter.ru/services/>;
- партнерские предложения: <https://bit.ly/3z4lbbl>.

Запрос на поддержку экспортера в Минпромторг России: [https://minpromtorg.gov.ru/ministry/trade\\_mission/request\\_support\\_export/](https://minpromtorg.gov.ru/ministry/trade_mission/request_support_export/).

# Контактная информация

---

11

Содержание

---

## **11.1.**

Потенциальные партнеры

## **11.2.**

Профильные организации



## 11.1. Потенциальные партнеры

Компания	Профиль	Контактная информация
<b>Darl Distributors Nigeria Limited</b>	Розничная и оптовая торговля	Адрес: The Carpenter Plaza, Jikwoyi Road, Karu, Abuja Тел.: +234 706 891 5796, +234 803 557 8969 E-mail: support@darldistributors.com Сайт: www.darldistributors.com
<b>Rostaar Chocolate</b>	Розничная и оптовая торговля	Адрес: 10 Mobolaji Bank Anthony Way, Maryland, Lagos Тел.: +234 818 781 3017, +234 913 871 1413 E-mail: rostaarng@gmail.com Сайт: <a href="https://rostaar.com">https://rostaar.com</a>
<b>Honipod Nigeria Limited</b>	Производство, дистрибьюторская деятельность	Адрес: 10 Wemco Rd, Ogba, Lagos Тел.: +234 700 022 3344 E-mail: contact@dune.ng Сайт: <a href="https://dune.ng">https://dune.ng</a>
<b>E.Makar Group of Companies</b>	Дистрибьюторская деятельность	Адрес: Number 12, Portion B, Balogun Business Association, Badagry Expressway Trade Fair Complex, Lagos Тел.: +234 803 420 5922, 0805 218 8918 Сайт: <a href="https://emakar-com.business.site">https://emakar-com.business.site</a>
<b>Chocolat Royal</b>	Производство, розничная торговля	Адрес: 267 Etim Inyang Cres, Victoria Island 101241, Victoria island, Lagos Тел.: +234 817 001 7852 E-mail: contact@royalteas.com.ng
<b>Candys African Store</b>	Импорт, дистрибьюторская деятельность	Тел.: +234 703 059 5784 Сайт: <a href="https://nigeria.tradeford.com/ng976576/">https://nigeria.tradeford.com/ng976576/</a>
<b>Abicraft Confectioneries</b>	Дистрибьюторская деятельность	Адрес: Alimosho 102213, Lagos Тел.: +234 1 342 3856 Сайт: <a href="https://nigeria.tradeford.com/ng621166/">https://nigeria.tradeford.com/ng621166/</a>
<b>Beta Treat Bakery And Confectionery</b>	Дистрибьюторская деятельность	Адрес: No. 1, Samaru Road, Kakuri, Kaduna Тел.: +234 807 257 8135 Сайт: <a href="https://nigeria.tradeford.com/ng831404/">https://nigeria.tradeford.com/ng831404/</a>
<b>Perfetti Van Melle Nigeria</b>	Производство, дистрибьюторская деятельность	Адрес: 17B, Olumo Close Parkview Ikoyi, Lagos Тел.: +234 809 043 1351 Сайт: <a href="https://clck.ru/34Ce4S">https://clck.ru/34Ce4S</a>

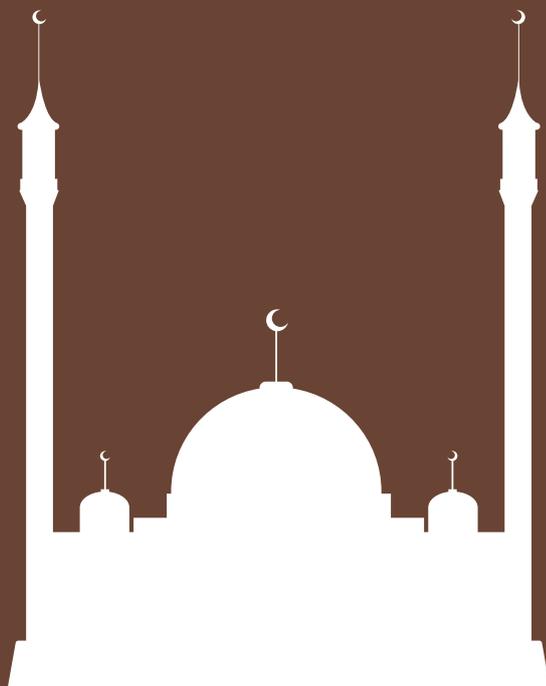
## 11.2. Профильные организации

Организация	Контактная информация
<p><b>Федеральное министерство сельского хозяйства и развития сельских районов</b></p> <p>Federal Ministry of Agriculture and Rural Development</p>	<p>Адрес: Kapital Road, Area 11, Abuja Тел.: +234 803 000000 E-mail: info@fmard.gov.ng Сайт: www.fmard.gov.ng</p>
<p><b>Федеральное министерство здравоохранения</b></p> <p>Federal Ministry of Health</p>	<p>Адрес: Federal Secretariat Complex, Phase III, Shehu Shagari Way, Central Business District, Abuja E-mail: info@health.gov.ng Сайт: www.health.gov.ng</p>
<p><b>Национальное агентство по регистрации и контролю пищевых продуктов и лекарственных препаратов</b></p> <p>National Agency for Food and Drug Administration and Control</p>	<p>Адрес: Plot 2032, Olusegun, Obasanjo Way, Zone 7, Wuse, Abuja Тел.: +234 146 09750 E-mail: nafdac@nafdac.gov.ng Сайт: www.nafdac.gov.ng</p>
<p><b>Федеральное министерство промышленности, торговли и инвестиций</b></p> <p>Federal Ministry of Industry, Trade and Investment</p>	<p>Адрес: Old Secretariat, Area 1 Garki, Abuja Тел.: info@fmiti.gov.ng Сайт: http://nid.fmiti.gov.ng</p>
<p><b>Таможенная служба Нигерии</b></p> <p>Nigeria Customs Service</p>	<p>Адрес: Abidjan Street, Wuse, P.M.B. 26, Zone 3, Abuja Тел.: +234 703 789 11 56 E-mail: info@customs.gov.ng helpesk@customsgov.gov.ng pro@customs.gov.ng Сайт: www.customs.gov.ng</p>
<p><b>Нигерийская ассоциация торговых-промышленных палат, горнорудной промышленности и сельского хозяйства</b></p> <p>Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry, Mines and Agriculture</p>	<p>Адрес: National Secretariat, 8A Oba Akinjobi Way, Ikeja-GRA, Lagos Тел.: +234 811 8877 562 E-mail: info@naccima.com Сайт: www.naccima.com</p>

**Государственная  
поддержка экспорта  
продукции АПК**

---

**12**



## Действующие меры господдержки

### Программа льготного кредитования

Предоставление льготных краткосрочных и инвестиционных кредитов по ставке от 1 до 5%.

Краткосрочные кредиты (до одного года) направлены на пополнение оборотных средств и ведение текущей деятельности компании.

Долгосрочные инвестиционные кредиты (от 2 до 15 лет) предназначены для финансирования капитальных затрат на строительство, реконструкцию, модернизацию производственных мощностей и инфраструктуры.

**Отрасли:** все отрасли

**Компетентные органы:** Минсельхоз России и РОУ АПК

**Регулирование:** постановление Правительства Российской Федерации от 26.04.2019 № 512

### Программа создания и модернизации объектов АПК

Поддержка создания и модернизации объектов АПК путем возмещения части прямых затрат на создание или модернизацию сельскохозяйственных объектов. Возмещение в размере от 20 до 25% фактической стоимости предоставляется предприятиям по переработке зерна, масличных культур, рыбы и морепродуктов, а также по производству сухих молочных продуктов.

- Отрасли:**
- масложировая отрасль  
(переработка масличных культур)
  - зерновые  
(глубокая переработка зерна)
  - рыба и морепродукты  
(переработка и консервирование рыбы)
  - молочная отрасль  
(производство сухих молочных продуктов)

**Компетентные органы:** Минсельхоз России и РОУ АПК

**Регулирование:** постановление Правительства Российской Федерации от 12.02.2020 № 137

## Программа льготного лизинга оборудования

Льготный лизинг оборудования, необходимого для омологации продукции агропромышленного комплекса или введения новой продуктовой линейки, соответствующей требованиям внешних рынков.

Предоставляется единовременная скидка при уплате авансового платежа в размере 25 или 45% от стоимости предмета лизинга.

**Отрасли:** все отрасли (акцент на пищевую и перерабатывающую промышленность)

**Компетентные органы:** Минсельхоз России

**Регулирование:** постановление Правительства Российской Федерации от 07.08.2021 № 1313

## **Программа стимулирования производства масличных культур**

Стимулирование производства масличных культур (бобы соевые и семена рапса) путем возмещения части затрат на региональные проекты. Ставка рассчитывается на одну тонну прироста объема производства.

**Отрасли:**  продукция масложировой отрасли  
(бобы соевые и семена рапса)

**Компетентные органы:** Минсельхоз России и РОУ АПК

**Регулирование:** постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 № 717 (Приложение 11 (1))

## Программа компенсации затрат на транспортировку продукции АПК

Компенсация 25% затрат на транспортировку продукции АПК железнодорожным, автомобильным, водным и смешанными видами транспорта (за исключением воздушного). Получить компенсацию можно при условии перевозки продукции АПК, которая включена в соответствующий перечень, утвержденный Правительством.

- Отрасли:**
-  живые животные
  -  мясо и пищевые мясные субпродукты, молочная продукция
  -  рыба и морепродукты
  -  живые растения, луковицы, корни
  -  злаки (пшеница, ячмень, кукуруза)
  -  жиры и масла животного и растительного происхождения
  -  сахар и кондитерские изделия, какао и продукты из него
  -  продукты переработки овощей и фруктов
  -  спирт, алкогольные и безалкогольные продукты
  -  остатки и отходы пищевой промышленности
  -  органические химические вещества, белковые вещества
  -  необработанные шкуры

**Компетентные органы:** Минсельхоз России и АО «РЭЦ»

**Регулирование:** постановление Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 № 1104

## Программа компенсации затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках

Компенсация части затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках. Возмещается 50 или 90% объема затрат на сертификацию, фактически понесенных производителями в течение 12 месяцев. Получить компенсацию можно при условии сертификации продукции АПК, которая включена в соответствующий перечень, утвержденный Минсельхозом России.

- Отрасли:**
-  живые животные
  -  мясо и пищевые мясные субпродукты, молочная продукция
  -  рыба и морепродукты
  -  живые растения, луковицы, корни
  -  злаки (пшеница, ячмень, кукуруза)
  -  жиры и масла животного и растительного происхождения
  -  сахар и кондитерские изделия, какао и продукты из него
  -  продукты переработки овощей и фруктов
  -  алкогольные и безалкогольные продукты
  -  остатки и отходы пищевой промышленности
  -  органические химические вещества, белковые вещества
  -  необработанные шкуры
  -  табак, вакцины, удобрения, экстракты
  -  шелк, шерсть, лен

**Компетентные органы:** Минсельхоз России и АО «РЭЦ»

**Регулирование:** постановление Правительства Российской Федерации от 25.12.2019 № 1816

## **Программа продвижения продукции АПК на внешние рынки**

В рамках федерального проекта «Экспорт продукции АПК» национального проекта «Международная кооперация и экспорт» АО «РЭЦ» реализует программу по созданию (управлению и содержанию) постоянно действующих дегустационно-демонстрационных павильонов российских продуктов питания в иностранных государствах.

Программа создает условия для эффективной коммуникации с потенциальными потребителями продукции за рубежом.

Организации могут разместить свою продукцию в павильонах в Китае (г. Шанхай), Объединенных Арабских Эмиратах (г. Дубай), Вьетнаме (г. Хошимин), Египте (г. Новый Каир), Турции (г. Стамбул), Саудовской Аравии (г. Эр-Рияд).

**Отрасли:** все отрасли

**Компетентные органы:** АО «РЭЦ»

**Регулирование:** постановление Правительства Российской Федерации от 26.02.2021 № 255

## **Программа компенсации части затрат на участие в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях**

Возмещение российским экспортерам отдельных видов затрат, связанных с самостоятельным участием в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых за пределами Российской Федерации. Для субъектов малого и среднего предпринимательства лимит составляет 700 тыс. рублей, для крупного бизнеса — 2 млн рублей.

**Отрасли:** все отрасли

**Компетентные органы:** Минпромторг России и АО «РЭЦ»

**Регулирование:** постановление Правительства Российской Федерации от 28.12.2020 № 2316

## **Программа софинансирования части затрат на участие в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях**

Софинансирование от 50 до 80% затрат на участие в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях в целях поддержки мероприятий, направленных на развитие инфраструктуры повышения международной конкурентоспособности, включая продвижение продукции и услуг на внешние рынки.

**Отрасли:** все отрасли

**Компетентные органы:** Минпромторг России и АО «РЭЦ»

**Регулирование:** постановление Правительства Российской Федерации от 28.03.2019 № 342

# Полезная информация на сайте Агроэкспорта

Аналитика — раздел содержит аналитические обзоры по ключевым продуктам и наиболее перспективным зарубежным рынкам, отраслевые обзоры и оперативную статистику российского аграрного экспорта.



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



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



Продвижение — в разделе публикуются все экспортные гиды и краткие версии концепций продвижения, разработанные ФГБУ «Агроэкспорт».



Барьеры — постоянно обновляемая база данных по статусу доступа российской продукции на зарубежные рынки.



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



Новости — самые актуальные новости аграрного экспорта, а также дайджесты российских и зарубежных СМИ.



## **Мы в социальных сетях:**

Вконтакте: <https://vk.com/aemcx>

Telegram: [www.t.me/mcxae](http://www.t.me/mcxae)

Яндекс Дзен: [www.zen.yandex.ru/id/5ddd1a7cd8a5147cefe9d66c](http://www.zen.yandex.ru/id/5ddd1a7cd8a5147cefe9d66c)

## **Связаться с нами:**

---

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

Телефон: **+7 495 280-74-49**

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

Вконтакте: <https://vk.com/aemcx>

